

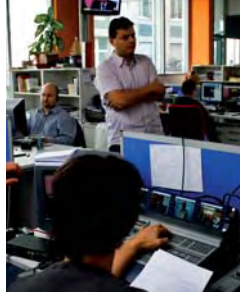


www.hkp.cz



### ČESKÁ KVALITA

Se Stanislavem Hanákem,  
výrobním ředitelem  
společnosti Hanák nábytek,  
a.s., nejen o nábytku



### MEDIAWORK, s.r.o.

Podnikající studenti  
našli mezeru na trhu

# ZPRÁVODAJ

HOSPODÁŘSKÉ KOMORY HLAVNÍHO MĚSTA PRAHY

5-6  
2009

*Časopis, který sluší i vašemu domovu...*



PF 2010

### UVNITŘ ČÍSLA:

Fondy EU – na co se zaměřují projektové kontroly?

Janotův úsporný balíček očima odborníka

Český venkov – ideální místo k podnikání



ROZHOVOR S OSOBNOSTÍ:  
MUDr. Kateřina Cajthamlová

# PRAŽSKÉ SLUŽBY

---

## NEPŘEKONATELNÝ SERVIS

- komplexní řešení odpadového hospodářství
- zimní a letní údržba komunikací
- stavební údržba komunikací, dopravní značení
- výroba tepelné energie



**PRAŽSKÉ SLUŽBY, a.s.**

**A** Pod Šancemi 444/1  
180 77 Praha 9

**T** +420 284 091 111

**F** +420 284 091 505

**E** info@psas.cz

**W** www.psas.cz





## Vážení čtenáři,

ačkoli obecně bývá zvykem provádět změny s novým letopočtem, my jsme se rozhodli k takovému kroku ke konci toho starého. Držíte ve svých rukách časopis zcela nový, ovšem pouze po grafické stránce. Obsahově se budeme dál držet zajímavých podnikatelských příběhů, machrů ve svém řemesle i lidí, kteří se nebáli nabídnout něco víc, než jen zaběhnutý standard. Dál vám chceme přinášet názory odborníků na aktuální problematiku, slova starostů pražských městských částí i představovat členy Hospodářské komory hl. m. Prahy. Jen jsme usoudili, že si vy, čtenáři Zpravodaje, zasloužíte časopis moderní a barevnější i po grafické stránce. Posuďte sami, jak se vám nyní budou číst články o činnosti pražské Komory, o netradičním podnikání, podnikání při studiu nebo rozhovory se zajímavými osobnostmi a podnikateli. Nebojte se s námi komunikovat – pište nám, mailujte, sdělte svůj názor, postřeh i typ na zajímavého podnikatele ve vašem okolí, vždyť časopis, jehož obsah můžete tvořit i vy, budete jistě číst s chutí a radí.

Dovolu je ještě, abych vám na samý závěr popřál klidné a šťastné Vánoční svátky a mnoho zdarů v roce 2010.

■ **Ing. Vladimír Srp**

*předseda představenstva HKP*



FOTO NA TITULNÍ STRANĚ:  
VÁNOČNÍ TRHY NA STAROMĚSTSKÉM NÁMĚSTÍ V PRAZE  
© HKP

**Zpravodaj Hospodářské komory hl. m. Prahy – 5,6/2009**  
Informační dvoměsíčník pro členy HKP

Vychází 6x ročně, náklad 5000 ks.

Reg. Zn. MK ČR E17859. ISSN 1803-6244

Novinová zásilka pov. ČP, a.s., OZ Praha 1, Č.j. 6390/98 ze dne 14. 4. 1998

**Vydává:** Servis HKP, nám. Franze Kafky 7, 110 00 Praha 1, tel.: 224 818 197, fax: 222 329 348, e-mail: hkp@hkp.cz, www.hkp.cz

**Šéfredaktorka:** Mgr. Andrea Bezděková; **Grafická úprava:** Ing. Michael Ehrlich;

**Tiskové zajištění:** Tiskárna Macík, s.r.o.; **Fotografie v čísle:** archiv redakce, HKP, archiv MUDr. Kateřiny Cajthamlové, Prima TV, archiv La Boheme, Obecní dům, a.s., Mediawork, PVK, a.s., archiv P. Salavy, Hanák nábytek, a.s.

**Představenstvo HKP – předseda:** Ing. Vladimír Srp; **Místopředsedové:** Ing. Bohumil Mach, Ing. Jitka Albrechtová, Otakar Čapek, Ing. Michal Kotlín;

**Členové:** Ing. Petr Kuchár, Petr Kužel, Ing. Petr Knapp, Ing. Vlastimil Navrátil, Ing. Martin Dvořák, Ing. Václav Okleštěk, Ing. Jan Maj,

Ing. František Dombek, Ing. Jindřich Hess, Ing. Richard Motyčka;

**Dozorčí rada:** Ing. Zdenka Vostrovská, CSc., Ing. Ivan Lipovský, Ing. Radek Lanč, Gabriel Lukáč;

**Úřad HKP – ředitel:** Zdeněk Kovář; **Vedoucí vnitřních vztahů:** Jana Vlčková; **Oddělení vnitřních vztahů:** Liduše Schoberová;

**Tisková mluvčí:** Mgr. Andrea Bezděková; **Manažer projektů rating MSP a InMP:** Jiří Svoboda; **Vedoucí oddělení vzdělávání:** Ing. David Janata;

**Oddělení vzdělávání:** PhDr. Helena Malá; **Oddělení zahraničí a EU:** Mgr. Marie Buňatová, Dr. Phil;

**Manažer projektů Elektronické mytné a kontaktní místa:** Roman Pommer; **Recepce:** Jana Čonková

1	Editorial
2–3	Z HKP
4–5	Fondy EU
6	Co, kdy, kde
7	INFO: Firma roku 2009
8–9	Aktuální téma Janotův balíček
10–11	Český venkov – ideální místo k podnikání
12	Seznamte se...
13	Z radnic: Praha 9
14	Novinky z HMP: Obecní dům Praha
15–17	Rozhovor s osobností: MUDr. Kateřina Cajthamlová
18	Partnerství HKP
19	Novela zákona o platebním styku
20	V Praze má sídlo...: Sazka, a.s.
21–23	Česká kvalita: Hanák nábytek, a.s.
24	Podnikání při studiu: Mediawork, s.r.o.
25	Podnikání na cestách: Unitravel Group, s.r.o.
26	Volný čas: 30 let Amfory
27	Podnikání očima lékaře: doc. MUDr. Jaroslav Jeřábek, CSc.
28	Kultura



# Do pražské Komory pro:

Datové schránky:

**S**eriál školení o datových schránkách, který se v prostorách Hospodářské komory hlavního města Prahy konal od září do listopadu v celkem čtyřech termínech, patřil k jedněm z nejnavštěvovanějších akcí, které se v těchto prostorách letos konaly. Není divu, přihlídneme-li k údajům, které Ministerstvo vnitra vydalo po ostrém startu „datovek“ 1. 11. 2009. Od tohoto dne má datovou schránku aktivováno: 7 582 fyzických osob, 2 604 podnikajících fyzických osob, 7 654 orgánů veřejné moci a 342 115 právnických



osob. Abychom vyšli vstříc četným přáním podnikatelů, koná se v pražské Komoře seminář o datových schránkách i v prosinci, a to 2., 8. a 15. 12. 2009

**Pražská Komora patří mezi kontaktní místa**, na kterých lze nejen získat informace o provozu datových schránek, ale je zde možné také podat žádost o zřízení datové schránky. Schránka je na základě žádosti zřízena bezplatně, a to do 3 pracovních dnů ode dne podání žádosti.

### Pro zřízení jsou nutné tyto údaje (včetně ověření totožnosti žadatele):

jméno, popřípadě jména, příjmení, jejich případné změny; rodné příjmení; den, měsíc a rok narození; místo a okres narození; pokud se fyzická osoba narodila v cizině, místo narození a stát, na jehož území se narodila; státní občanství, není-li fyzická osoba státním občanem ČR.

Žádost musí obsahovat úředně ověřený podpis fyzické osoby, není-li žádost podepsána



Sídlo Hospodářské komory hl. m. Prahy

na kontaktním místě. U podnikajících osob je třeba doložit identifikační číslo ekonomického subjektu, bylo-li přiděleno a místo podnikání, popřípadě sídlo.

Na datové schránky navazuje také služba autorizovaná konverze dokumentů a to buď z elektronické podoby do listinné nebo naopak. I tuto službu získáte v sídle Hospodářské komory hl. m. Prahy, náměstí Franze Kafky 7, Praha 1. Pokud se předem objednáte na telefonním čísle 224 818 197, zajistíme vám přednostní vyřízení vašich požadavků.

Dotační poradenství:

**N**ová služba pro členy Hospodářské komory hlavního města Prahy a všechny zájemce o tuto problematiku. Každých 14 dní vydáváme informační Newsletter, ve kterém informujeme o možném uplatnění podniků v rámci projektů spolufinancovaných z prostředků EU. Tyto informace naleznete také pohromadě na <http://www.hkp.cz/finance-z-eu>. Postupně zde budou nabídnuty informace o aspektech uplatnění v rámci pražských, celorepublikových i mezinárodních projektů. Cílem dotačního poradenství není poskytnout k jednotlivým výzvám a programům vyčerpávající a detailní informace, ale shrnout to nejpodstatnější a umožnit podnikatelům efektivní orientaci a vhodnou volbu programu pro jejich projektový záměr.

V rámci jednotlivých programů jsou zde proto přehledně nabídnuty základní informace, zveřejněna omezení spojená s každým programem a uvedeny odkazy na podrobnější informační zdroje.

## Informace pro podnikatele:

Informační místa pro podnikatele (InMP) jsou značně využívanou službou, která podnikatelům – jak těm ostříleným, tak i začínajícím, pomáhají s jejich problémy. Cílem InMP je podat na každý dotaz co nejkonkrétnější odpověď a pokud možno nastalý podnikatelův problém pomoci vyřešit. Informační místa, která spravuje Hospodářská komora hlavního města Prahy, nyní řeší přibližně stovku dotazů každý měsíc. Pokud i vy potřebujete ve svém podnikání poradit, pošlete svůj konkrétní dotaz na adresu: [svoboda@hkp.cz](mailto:svoboda@hkp.cz).

## Odborníky v řemeslech:

To sice zatím neplatí úplně, ale v rámci společného projektu Magistrátu hl. m. Prahy a pražské Komory „Řemeslo žije!“, by se v brzké době mohlo docílit ideálního stavu, kdy podnikatel zavolá do Hospodářské komory hl. m. Prahy a oznámí, že bude výhledově potřebovat určitého řemeslníka. My ho zkontaktujeme se školou, případně pomůžeme najít vhodného studenta, kterého si podnikatel „oťuká“ a zaučí během praxí a za pár let mu ze školy vyjde řemeslník přesně k jeho obrazu.

To je sice budoucnost, ale všichni už na ní intenzivně pracují – naše oddělení vzdělávání, pražský magistrát, odborné školy i pražské firmy. Ti všichni dělají vše pro to, aby se v Praze řemesla dařilo co nejlépe. Pro více informací kontaktujte PhDr. Helenu Malou, [mala@hkp.cz](mailto:mala@hkp.cz).

# Den ve znamení premiér

Čtvrtek 5. listopadu měl pro Hospodářskou komoru hlavního města Prahy zvláštní význam. Poprvé se totiž uskutečnil Tenisový turnaj dvojic o Putovní pohár předsedy představenstva HKP. A poprvé přijal pozvání na neformální akci pořádanou předsedou představenstva HKP i pražský primátor Pavel Bém.

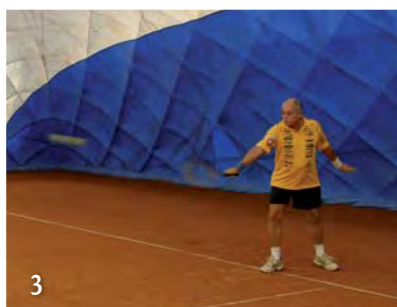
**N**a kurtech v areálu Motorletu se sešli příznivci tenisu z řad politiků, podnikatelů, sportovců i showbyznysu, aby si v přátelském turnaji změřili své síly. A že bude co měřit, se ukázalo už na začátku dne a potvrdilo během odpoledního finále, které bylo až do posledního okamžiku pekelně napínavé. Vítězné ostruhy nakonec vybojovala dvojice Pavel Bém a Václav Petr a jejich jména tak započala psát historii vítězů na putovním poháru HKP. Druhá skončila dvojice písničkáře Miroslava Palečka a sportovce Pavla Richtera a pomyslný bronz doputoval ke dvojici druhého ze zástupců magistrátu: náměstka primátora Pavla Klegy a jeho spoluhráče Richarda Sazimy.

Putovní pohár se jmény vítězů je vystavený v Hospodářské komoře hlavního města Prahy, aby mohl být příští rok v rukách vítězů druhého ročníku Tenisového turnaje dvojic o Putovní pohár předsedy představenstva HKP.

-red- ■



- 1 Putovní pohár předsedy představenstva v rukou historicky prvních vítězů
- 2 Předseda představenstva HKP Vladimír Srp si oddechl až v samém závěru dne, kdy už bylo jisté, že se vše vydařilo k plné spokojenosti přítomných.
- 3-5 Na třech kurtech po celý den probíhaly velké boje a hlavně ve finále bylo skutečně na co se dívat.





# iRating otevírá cestu k úspěchu

**Ekonomické hodnocení žadatelů o podporu z Evropských fondů, tzv. iRating, kterým je v rámci Operačního programu Podnikání a inovace pověřena na základě výběrového řízení Hospodářská komora hlavního města Prahy, dokáže odhalit, která z firem je perspektivním žadatelem a upozorní na ty, jejichž nedostatečné ekonomické zdraví nezaručuje bezproblémové využití evropských dotací.**

**H**ospodářská komora hlavního města Prahy společně s technickým garantem, společností CCB, a.s. provedla v období od března do října roku 2009 ekonomické hodnocení u celkem 2 799 žadatelů. Z toho bylo celých 90,6% žadatelů úspěšných a z ekonomického hlediska schopných projekt realizovat. Naopak 9,4% žadatelů obdrželo při výpočtu stupeň příliš vysokého věřitelského rizika nebo nedostatečně vyplnilo vstupní data. Z důvodu čistě ekonomických neprošlo hodnocením celkem 6,9% žadatelů o podporu z OPPI. To znamená, že tito žadatelé obdrželi při stanovení ekonomické situace ratingový stupeň C nebo C-.

Pro společnosti, které investují svůj čas i finance do psaní projektu, je samozřejmě velmi nepříjemné zjištění, že jejich nedostatečné ekonomické zdraví je vyřazuje z možnosti podat plnou žádost. Z tohoto důvodu některé společnosti využívají služby, kterou pražská Komora poskytuje úspěšně už několik let, a to je Rating MSP. Dříve, než se pustí do psaní

projektu, nechají si stanovit svůj Rating, přičemž v této době mohou využít přechodného snížení cen, které v rámci krize Hospodářská komora Prahy poskytla. Pokud se ukáže, že společnost je ekonomicky zdravá, má všechny předpoklady k tomu, aby se mohla ucházet o podporu z evropských fondů. Teprve poté se tyto firmy naplno zapojují do psaní projektu a podání žádosti v rámci OPPI. Často se takové opatření ukazuje jako velice moudré a předchází neúspěchu už při vstupu do „hodnotícího kolečka“.

V rámci Operačního programu Podnikání a inovace, vypsání Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR, je možné v současné době žádat o podporu v následujících programech podpory (**podrobný přehled je uveden v tabulce pod textem**).

Hospodářská komora hlavního města Prahy zároveň informuje o Operačním programu Podnikání a inovace a o ekonomickém hodnocení žadatelů ve všech třinácti krajích České



republiky, pro které je OPPI určen. Po celé republice jsou snadno dosažitelná kontaktní místa, na kterých zájemci mohou získat potřebné informace, brožuru o projektu a letáky s aktuálními informacemi, platnými pro daný kraj.

O pomoc v rámci OPPI mohou však žádat i pražští podnikatelé, a to v případě, že mají oprávnění podnikat i v jiném regionu.

-red- ■

Více informací o iRatingu vám poskytne pan Jiří Svoboda na tel. 224 818 197 nebo e-mailu: svoboda@hkp.cz.

OBLAST PODPORY	PROGRAM PODPORY	AKTUÁLNÍ VÝZVA	PŘÍJEM RŽ	UKONČENÍ PŘÍJMU RŽ	PŘÍJEM PŽ	UKONČENÍ PŘÍJMU PŽ
2.1	Záruka	II.	23. 2. 2009	—	—	31. 12. 2009
2.2	ICT a strategické služby	II.	2. 3. 2009	2. 10. 2009	1. 5. 2009	15. 1. 2010
2.2	ICT v podnicích	III.	1. 1. 2010	15. 10. 2010	8. 3. 2010	15. 2. 2011
4.1	Inovace — Projekt	III.	15. 4. 2009	30. 6. 2009	1. 7. 2009	31. 12. 2009
4.1	Inovace — Patent	II.	1. 6. 2009	31. 5. 2010	1. 9. 2009	31. 8. 2010
5.1	Prosperita	I.	9. 9. 2008**	31. 7. 2009	10. 12. 2008***	31. 12. 2009
5.1	Prosperita	I.	9. 9. 2008**	31. 7. 2009	10. 12. 2008***	31. 12. 2009
5.2	Školící střediska	II.	1. 11. 2009	31. 5. 2010	1. 1. 2010	30. 6. 2010
5.3	Nemovitosti	II.	1. 9. 2009	31. 3. 2010	—	Do 10 měsíců od data vzniku Způsobilých výdajů*

\* Do 10 měsíců od data přijatelnosti (registrace RŽ) nebo od data zahájení příjmu plných žádostí, podle toho, který okamžik nastane později; RŽ — Registrační žádost; PŽ — Plná žádost; \*\* Změna data začátku/ukončení příjmu RŽ z technic. důvodů; \*\*\* Změna data začátku/ukončení příjmu PŽ z technic. důvodů

# Chybovat se nevyplácí

**Získat pro své podnikání finanční pomoc z fondů Evropské unie je jistě příjemnou záležitostí, ale je třeba si uvědomit, že připsáním příslušné částky na účet administrativa nekončí, naopak, je nutné dostat všem povinnostem.**

**M**inisterstvo průmyslu a obchodu ČR pravidelně kontroluje, zda příjemci pomoci v rámci jím vypsanych operačních programů dodržují Rozhodnutí a Podmínky pro poskytnutí dotace. Shrňme si proto základní pravidla, která je nutné v případě čerpání dotace dodržovat, tak, jak je ve svých materiálech uvádí MPO.

## Realizační fáze

Realizační fáze začíná vydáním Rozhodnutí a Podmínek pro poskytnutí dotace, které podrobně vymezují základní povinnosti a pokyny pro příjemce dotace. Celý obsah Podmínek je závazný a žadatel, resp. příjemce dotace se jimi

musí řídit. Nejčastější chyby vznikají zejména v těchto oblastech:

- Vedení odděleného analytického účetnictví.
- Dodržování pravidel pro výběr dodavatelů.
- Uchovávání dokumentace k výběrovým řízením i k projektu samotnému, a to nejen v průběhu realizace projektu, ale i v následujících letech.
- Dodržování harmonogramu realizace projektu a pravidel pro předkládání žádosti o změnu v případě indikace možného zpoždění.
- Pravidla publicity včetně informace, že realizace projektu byla podpořena národními a evropskými zdroji.

- Zpracování a předkládání monitorovacích zpráv dokumentujících postup realizace projektu a jeho soulad s vydanými Podmínkami. Těmto zprávám je nutné věnovat patřičnou pozornost a vyplňovat všechny položky korektně v souladu s reálným stavem. V případě nejasností či potřeby změn je vhodné kontaktovat poskytovatele dotace.
- Zpracování a předkládání Žádosti o platbu po ukončení projektu nebo jeho etapy, jejíž součástí je závěrečná/průběžná etapová zpráva. V souvislosti s předložením Žádosti o platbu obvykle probíhá kontrola realizace projektu na místě, kterou se ověřuje, zda jsou údaje uvedené v předložených dokumentech v souladu s realitou a zejména s Rozhodnutím a Podmínkami pro poskytnutí dotace.

Mezi nejčastější chyby žadatelů patří hlavně chybějící dokumentace, nepřehledné faktury, ve kterých nejsou rozlišeny způsobilé a nezpůsobilé výdaje, chyby v závěrečné zprávě, špatné převody částek v cizí měně, nepodepsání dokladů oprávněnou osobou atd.

Důsledkem může být nejen zpoždění vyplacení dotace, ale také krácení finálně vyplacené částky.

## Monitorovací fáze

Po finálním vyplacení dotace nastává období monitorování udržitelnosti projektu. Doba udržitelnosti je zpravidla 5 let a v jejím průběhu bývá příjemce kontrolován jak poskytovatelem dotace, tak celou řadou dalších oprávněných institucí, jako jsou například Ministerstvo financí, finanční úřad, Nejvyšší kontrolní úřad, Evropský účetní dvůr, Evropská komise a řada dalších. Pro úspěšné zvládnutí této fáze je potřebné prokázat splnění a udržení závazných ukazatelů projektu, vést kvalitní, úplnou a přehlednou dokumentaci týkající se všech částí projektu a řádně spolupracovat s orgány a institucemi pověřenými výkonem kontroly. Kontroly mohou probíhat i opakovaně, a to ve všech fázích životního cyklu projektu.

**Zdroj:** Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR ■

## NEJČASTĚJŠÍ CHYBY

NEJČASTĚJŠÍ CHYBY	
Příprava	Nekvalitní, nekonkrétní, nereálný podnikatelský záměr
	Výběr nevhodného dotačního titulu
	Faktické a formální chyby v podané žádosti
	Neúplné nebo chybějící přílohy
Realizace projektu	Neplnění Podmínek poskytnutí dotace
	Nedodržování postupu realizace projektu s harmonogramem, nedodržení etapizace po stránce časové nebo finanční
	Nedodržení termínů pro podání Žádosti o platbu (v souladu s Podmínkami)
	Opožděné podávání/nepodávání žádosti o změnu
	Nesoulad vykazovaných a fakturovaných objemů a finančních částek. Totéž u nákupu strojů a zařízení a jejich uvedení do provozu.
	Není vedeno oddělené účetnictví o projektu a majetku
	Neodstranění chyb a nerealizace nápravných opatření doporučených předchozí kontrolou
	Faktické chyby v žádostech o platbu - identifikační údaje, chybějící podpisy, neúplné doklady
	Nedodržení Pravidel pro výběr dodavatelů popř. zákona o zadávání veřejných zakázek, neúplná dokumentace výběrových řízení
	Nenaplnění závazných ukazatelů
	Nedodržení Pravidel publicity projektu
	Nedodržení metodiky uznatelných nákladů (vykazování neuznatelných nákladů jako uznatelných)
Nedodržení struktury rozpočtu, např. překročení povolené 20% výše přesunů finančních prostředků mezi položkami	
Monitorování	Nedodržení podmínek udržitelnosti projektu
	Neúplná, nekvalitní, nepřehledná dokumentace
	Chyby v monitorovacích zprávách



## CO, KDY, KDE



Expozice veletrhu  
Schola Pragensis

### Řemeslo žilo i na Schole Pragensis

Předseda představenstva Hospodářské komory Prahy Vladimír Srp a ředitel Úřadu Zdeněk Kovář se ve čtvrtek 12. listopadu zúčastnili slavnostního zahájení XIV. ročníku veletrhu Schola Pragensis. Výstavu, která má pravidelně pomoci žákům devátých tříd základních škol a jejich rodičům při výběru budoucího povolání nebo školy pro další studium, společně zahájili v prostorách Kongresového centra Praha primátor hlavního města Pavel Bém, ministryně školství a tělovýchovy Miroslava Kopřivová a náměstkyně primátora pro oblast školství

Marie Kousalíková. Jedním z cílů letošního ročníku byla také podpora oborů vzdělání s výučním listem a představení projektu „Řemeslo žije!“, na kterém společně s Magistrátem hlavního města Prahy spolupracuje i Hospodářská komora hl. m. Prahy.

### Pražské kontaktní místo v Pokru

Pořad České televize POKR, neboli POstřehy, Komentáře a Rady pro podnikatele, natáčen reportáž na Informačních místech pro podnikatele, která spravuje Hospodářská komora. Jedním z míst, kde se reportáž natáčela, byla i Hos-

podářská komora hlavního města Prahy. O činnosti InMP a pražské Komory před kameru pohovořil manažer projektů Rating MSP a InMP Jiří Svoboda. Pořad bude odvysílán 17. 12. 2009 po 22. hodině na ČT1, kdykoli poté jej můžete vidět také na i-vysílání České televize.

### Šance pro stavební firmy

Vláda ČR v polovině listopadu schválila opatření Ministerstva pro místní rozvoj. Jeho cílem je snížit současnou neochotu bank riskovat a podporovat investice do bytové výstavby. Obsahem opatření je záruka Státního fondu rozvoje bydlení za úvěry, poskytnuté bankami na výstavbu nájemních bytů.

Na zbytek roku 2009 se počítá s ručením za úvěry v objemu 300 mil. Kč a v roce 2010 se bude jednat o objem 1 mld. Kč. Předpis musí být ještě předložen k notifikaci Komisi Evropských společenství a než bude tento proces v Bruselu dokončen, bude podpora poskytována v režimu „de minimis“.

Výstavba nájemních bytů bude financována ze zdrojů právnických a fyzických osob. Na výdaje z rozpočtu SFRB bude mít novela dopad pouze v případě realizace ručení. **-red- ■**

INZERCE



## Navštivte kontaktní místo Czech POINT v sídle Hospodářské komory hlavního města Prahy



HOSPODÁŘSKÁ KOMORA HL. M. PRAHY

### Poskytujeme:

- ✍️ **Výpisy z Živnostenského rejstříku**
- ✍️ **Výpisy z Obchodního rejstříku**
- ✍️ **Výpisy z Rejstříku trestů**
- ✍️ **Výpisy z Katastru nemovitostí**
- ✍️ **Výpisy z insolvenčního rejstříku**
- ✍️ **Výpisy z bodového hodnocení řidičů**
- ✍️ **Přijetí podání podle živnostenského zákona (§ 72)**
- ✍️ **Vydání ověřeného výstupu ze Seznamu kvalifikovaných dodavatelů**
- ✍️ **Podání do registru účastníků provozu modulu autovraků ISOH**
- ✍️ **Vidimaci (ověření shody opisu nebo kopie dokumentu)**
- ✍️ **Legalizaci (Ověření pravosti podpisu)**
- ✍️ **Přijetí žádosti o zřízení datové schránky**
- ✍️ **Konverzi dokumentů**

**Objednáním na čísle 224 818 197 máte  
zaručeno přednostní vyřízení vašich  
požadavků!**

**Czech POINT**  
**Hospodářská komora hl. m. Prahy**  
**nám. Franze Kafky 7, 110 00 Praha 1**  
**tel. 224 818 197**  
**hkp@hkp.cz**  
**www.hkp.cz**

**Pondělí - pátek:**  
**8:00 - 11:30**  
**a 12:00 - 15:00 hod**  
**nebo po předchozí telefonické  
dohodě**





# Česká republika zná firmu i živnostníka roku 2009

Čtvrtý ročník soutěží Firma roku 2009 a Živnostník roku 2009 byl podle slov organizátorů rekordní. Téměř tři a půl tisíce přihlášených malých a středních podnikatelů svědčí o tom, že soutěže se staly v naší republice prestižní a žádanou možností, jak upozornit na svou práci i na své úspěchy. Výsledky přitom potvrdily, že úspěšní mohou být podnikatelé i v oborech, které jsou nejvíce postiženy krizí.

**V**e čtvrtek 26. listopadu proběhlo ve Slovanském domě slavnostní vyhlášení vítězů Soutěží Vodafone Firma roku 2009, Zlaté stránky Živnostník roku 2009 a **Byznys rebel**. Ačkoli milým rebelstvím aspiroval na podobnou cenu moderátor celého večera Jakub Železný, zmiňovaná cena přeci jen putovala do rukou podnikatele, a to **Jiřího Kadlece z Litvínova**. Za více než deset let dokázal ze své agentury Amos vybudovat vzdělávací agenturu, nakladatelství, vydavatelství a jazykovou školu. A aby toho nebolo málo, současně provozuje i několik internetových portálů.

Titul **Vodafone Firma roku 2009** putuje do České Skalice. Získala ji strojírenská společ-



**ZLATÉ STRÁNKY  
ŽIVNOSTNÍK ROKU 2009  
CENA HOSPODÁŘSKÝCH NOVIN**

nost **Farmet**, výrobce zemědělských strojů. Na druhém místě se umístila firma **Building SP** Martina Slaniny, zaměřená na stavebniny a třetí oceněnou firmou je valašská společnost **Kovar**, vyrábějící kontejnery.

**Živnostníkem letošního roku** se stal mladý **liberecký hoteliér Lukáš Pytloun**, který své podnikání myslel vážně už na vysoké škole a svůj první bytový dům zakoupil z peněz, které vydělal na zahraničních brigádách.

Z druhého místa se těší **cukrář František Hlava z Vysočiny**, který vlastní v Jihlavě výrobu špičkových čokoládových výrobků a bon-



**VODAFONE  
FIRMA ROKU 2009  
CENA HOSPODÁŘSKÝCH NOVIN**

bonů, přičemž zachovává slavné staré české receptury. Bronzovým živnostníkem roku je **pražský geolog** a zároveň člen Hospodářské komory hlavního města Prahy **Ivan Doležal**, jehož Geo-obrazy už se stačily stát pojmem.

Každý takový úspěch dodává českým podnikatelům jistotu, že jejich práce, mnohdy nelehká a bržděná celou řadou administrativních a jiných překážek, má smysl. Podobné soutěže jsou bezpochyby velkým zadosťučněním za chvíle, kdy je třeba se všemi nařízeními a omezeními doslova nepříjemně prokousávat. **Andrea Bezděková** ■

## Člen HKP mezi nejlepšími českými živnostníky roku 2009

To, že se nejlepším živnostníkem roku 2009 v hlavním městě Praze a třetím nejlepším v celé republice stal **Mgr. Ivan Doležal, majitel firmy Dolmat, je potěšující skutečností i pro Hospodářskou komoru hl. m. Prahy, protože Ivan Doležal je jejím členem. Dokonce jsme jeho firmu představovali ve Zpravodaji č. 3/2009, v rubrice Seznamte se...**

**Nastal po vyhlášení výsledků ve vašem podnikání nějaký obrat?**

Na tuto otázku je možná ještě trochu brzo, o mém vítězství v hl. městě Praze se rozhodlo asi před měsícem a o mém úspěchu v celorepublikovém klání teprve před pár dny. Přesto už teď mohu říci, že mi gratulovalo velké

množství lidí a že soutěž je, díky partnerům, kteří jí podporují, hodně sledovaná a mediálně dobře prezentovaná. Myslím, že vítězství bude mít určitě velmi pozitivní vliv jak na stávající, tak především na nové zákazníky, kterých bude určitě přibývat. S tím samozřejmě souvisí i výrazný finanční přínos takové soutěže.

**Je vítězství v soutěži takového významu velkou motivací pro další podnikání?**

Tak to určitě. Obzvláště v mém případě, kdy se zabývám velmi speciální činností, a to výrobou Geo-obrazů, je publicita spojená s touto soutěží opravdu velkým hnacím motorem. Ocenění práce, která je pro mě vlastně i koníčkem a opravdu mě baví a zajímá, je vždy velmi potěšující a v některých „těžkých podnikatel-



ZDROJ: WWW.FIRMAROKU.CZ

ských chvílích“ může být i velkým povzbuzením.

**Proč byste ostatním živnostníkům doporučil účast v takové soutěži?**

Samozřejmě pro všechny výše uvedené důvody. Navíc Vás okolí bude brát ještě více vážně, než doposud. Dále máte možnost, díky publicitě, kterou soutěž nesporně má, představit svoji práci poměrně širokému spektru lidí, ze kterého se může rekrutovat velké množství vašich budoucích zákazníků. Taková soutěž určitě dodá Vašemu podnikání daleko větší váhu a prestiž. **-red-** ■



# Pod stromečkem balíček: Janotův

**Ať chceme nebo ne, tenhle balíček si budeme muset rozbalit všichni. Našemu státu má takové rozbalení umožnit udržet deficit státního rozpočtu na 163 miliardách korun místo hrozících 230 miliard. Jaká opatření nás tedy od 1. ledna 2010 čekají?**

### Daň z přidané hodnoty

DPH se zvýší o 1 % u obou typů sazeb. Od 1. ledna bude snížená daň z přidané hodnoty 10 % a základní 20 %. Firmy dodávající plyn, elektřinu, vodu, teplo a chlad nebo ty, které poskytují telekomunikační služby, mohou provést mimořádný odečet z měřících zařízení k 31. prosinci 2009.

### Spotřební daně

Spotřební daň pro motorové benziny, ostatní benziny, letecké pohonné hmoty benzínového typu a pro střední oleje, těžké plynové oleje a některé směsi motorových olejů a benzinu se zvýší o korunu na litr.

O 20 korun na litr etanolu se zvýší spotřební daň z lihu. Základní sazba daně z piva vzroste ze současných 24 Kč/hl na 32 Kč/hl. Zvýšeny budou i sazby pro malé nezávislé pivovary.

O měsíc později, to znamená od 1. 2. 2010 vrostou sazby daně z tabákových výrobků. Sazba pevné části daně z cigaret se zvýší z 1,03 Kč/kus na 1,07/kus (což znamená zvýšení ceny krabičky cca o 2,50 Kč) a sazba daně tabáku ke kouření ze současných 1 280 Kč/kg na 1 340 Kč/kg.

### Daň z příjmů

Také zákon o daních z příjmů zaznamená od 1. ledna jisté změny: paušální výdaje, zvýšené minulou vládou pro svobodná povolání a autory, klesnou ze 60 na 40 %. Nicméně pro zdaňovací období započatá v roce 2009 se použijí dosavadní právní předpisy, tedy paušál 60 %.

Zvyšuje se však daňové zvýhodnění na dítě, a to ze současných 890 Kč měsíčně na 967 Kč, což sníží daňovou povinnost osob pečujících o dítě, a rovněž rozšíří okruh lidí uplatňujících daňové bonusy.

### Sociální a zdravotní pojištění

Původně plánované snížení sazeb pojištění se posouvá až na rok 2011. Na rok 2011 se také odsouvá možnost zaměstnavatelů platících zaměstnancům náhradu mzdy za dočasnou

pracovní neschopnost, žádat o navrácení poloviny z této částky.

Na období od 21. 1. 2010 do 31. 12. 2010 bude zvýšen strop pro odvod sociálního pojištění ze současného 48násobku průměrné mzdy na 72násobek. Sleva na pojistném jako jedno z původně zavedených protikrizových opatření se ruší, naposledy bude náležet za prosinec 2009. Ve stejné výši bude zvýšen i maximální vyměřovací základ u zdravotního pojištění. Vyměřovací

### Daň z nemovitosti

Od 1. ledna dojde ke zdvojnásobení sazeb daně z pozemků uvedených v § 6 odst. 2 zákona o dani z nemovitostí – tj. u zastavěných ploch a nádvoří, stavebních pozemcích a ostatních ploch. Toto zvýšení se nevztahuje na ornou půdu, chmelnice, vinice, zahrady, ovocné sady, trvalé travní porosty, lesy a rybníky, tedy převážně zemědělskou půdu.

Zdvojnásobeny budou také základní sazby



základ pro pojistné hrazené státem za osobu, za kterou je plátcem pojistného stát, se zmrazí na výši 5 355 Kč na kalendářní měsíc.

### Nemocenská a mateřská

Od 1. ledna 2010 do 31. prosince 2010 bude výše nemocenského činit 60 % denního vyměřovacího základu po celou dobu trvání pracovní neschopnosti. Přitom dosud platilo, že od 30. kalendářního dne trvání dočasné pracovní neschopnosti se zvyšuje nemocenská až na 72 %.

Snížením redukčních hranic pro výpočet peněžité podpory v mateřství klesne i tato, a to zhruba o pětinu.

daně ze staveb s výjimkou staveb sloužících pro ostatní podnikatelskou činnost.

Tolik z úsporného balíčku. Jak novým opatřením rozumět, co přinesou a jakým způsobem se dotknou podnikatelů? O komentář jsme požádali Ing. Zdenku Vostrovskou, CSc., předsedkyni dozorčí rady Hospodářské komory hl. m. Prahy, předsedkyni představenstva 1. VOX a.s. a společnici auditorské společnosti a znaleckého ústavu VOX Consult s.r.o. Více na následující straně. ▶

# Janotův balíček očima odborníka

## Daň z přidané hodnoty:

Zvyšování DPH, resp. nepřímých daní obecně, je v této situaci asi nejpříjemnější variantou. Zvýšení o 1% nikdo moc nepocítí, oproti tomu příjem do státního rozpočtu vzroste nezanedbatelně.

Takové zvýšení DPH ale znamená příjmy nejen pro stát, ale také pro firmy, které se zabývají vývojem programů – např. účetních, protože dojde k masivnímu nákupu těchto programů. Spotřebitelé to ani nezaznamenají, neboť 1% není tak rapidní zvýšení. Větší zisky budou zaznamenávat právě firmy, které dodávají výše zmíněné produkty a energie (plyn, elektřinu, apod.), tedy firmy, které distribuují ve velkém.

## Spotřební daně:

Platí to samé co u DPH. Například SD z cigaret bych zvýšila mnohem víc, pořád je ve srovnání s vyspělými zeměmi EU podstatně levnější. Možná by je potom přestaly kupovat děti...

Dle mého názoru zvýšením spotřební daně v takových sazbách dojde k rozsáhlým příjmům do státní pokladny. Je pochopitelné, že např. kuřák, když mu zvednou krabičku o x korun, bude sice rozhořčen, ale jeho závislost je natolik rozsáhlá, že se nevzdá kouření ani za cenu takového zvýšení. Myslím, že to samé platí u zvýšení cen alkoholu, nedomnívám se, že by to mělo dopad na počty návštěvníků v restauračních zařízeních. Myslím si, že zvýšením cen pohonných hmot povede k tomu, že lidé si budou kupovat menší auta s co nejnižší spotřebou. Tudiž odbyt vysokospotřebních aut bude nižší, než je norma.

## Daň z příjmů:

Jakékoliv zvyšování daně z příjmů nepovažuji za šťastnou variantu. Naštěstí se

nejedná o přímé zvýšení daňové sazby, ale v podstatě „jen“ o zvýšení základu daně, což se zdá být přijatelná varianta. V podstatě se ale toto opatření dotkne těch vysokopříjmových, protože všichni s malými příjmy uplatňují skutečné výdaje. Je otázkou, jestli to nepřispěje k růstu šedé ekonomiky, resp. přesunu sídel podnikání např. na Slovensko nebo do daňových rájů...

Zvýšení daňového zvýhodnění na dítě má přispět ke kladnějšímu hodnocení balíčku, jinak je zvýšení odpočtu skoro zanedbatelné. Osloví to nízkopříjmové lidi, kteří „reformu“ stejně nezaplatí. Určitě se rozšíří okruh lidí, kteří zvýhodnění uplatní, ale nebude tak závažný, aby zatížil státní rozpočet a ani z demografického hlediska si nemyslím, že by to vedlo ke zvýšení porodnosti.

## Sociální a zdravotní pojištění:

Opět se jedná o opatření, které se týká lidí vydělávajících nadprůměrné peníze. To zpravidla nejsou zaměstnanci, kteří nemají možnost zdanění a odvody na sociální a zdravotní ovlivnit, je tedy otázka, zda to nakonec povede ke zvýšení příjmů do státního rozpočtu. Nicméně pokud se bude jednat jen o rok 2010 a od roku 2011 se sazby skutečně sníží, mohlo by to splnit svůj účel.

## Nemocenská a mateřská:

Snížování nemocenské je dobrým krokem, který motivuje zaměstnance nezneužívat tyto dávky. Navíc se jedná o oblast, kde se dá ušetřit hodně peněz nikoliv na úkor svého původního účelu, protože velká část lidí tyto dávky stejně zneužívá.

Myslím si, že to povede k tomu, že lidé si raději budou vybírat dovolenou, než aby byli na nemocenské, tak jako je to dosud. Zvýšení je celkem nepatrné. Co se týče mateřské, tak to povede k tomu, že rodiče se budou snažit vybírat spíše kratší pobyt



Ing. Zdenka Vostrovská, CSc.

u dítěte a hledat pomoc v podobě například půjdkou do práce, protože to bude pro ně výhodnější.

## Daň z nemovitosti:

Z této daně dojde k razantnímu zvýšení a velkým příjmům do státního rozpočtu. Zejména to pocítí lidé, protože se to dotýká prakticky všech. Např. v Praze lidé platí z nemovitosti v průměru 510 Kč za rok daň a příští rok budou takto v průměru platit 1000 Kč. U některých lidí je takový výdaj velmi znát.

Celá daň z nemovitosti je dle mého názoru jednou z daní, která by se měla zrušit.

Ing. Zdenka Vostrovská, CSc. ■



# Český venkov – ideální místo k podnikání

Mezi milovníky koní a parkurového skákání je Zduchovický areál doslova pojmem. Stejně tak sem za pověstnou kuchyní a její nedělní husou dojíždějí labužníci z širokého okolí a neméně vyhlášené jsou zdejší vinobraní, pivobraní, zabijačkové hody nebo Mikulášská. Může za to **ING. LADISLAV KRULICH**, ředitel incomingové cestovní kanceláře La Bohème. Přesto vznikla tato dnes již mekka juniorských a dětských jezdeckých závodů jaksi „druhotně“.

Parkoviště u areálu snad nikdy nezeje prázdnou.



„Ze začátku jsem si vůbec neuvědomil, že podnikatelské oblasti zemědělství a cestovní ruch se vlastně dají velice dobře propojit. V Novoměstském pivovaru jsme pomalu začali vystrkovat zemědělské růžky. Tou dobou jsem se rozhodl spojit turistiku s venkovem.“

Koncem 90. let začal hledat vhodný objekt a pozemek, kde by se dala takzvaná agroturistika provozovat. Asi 60 km od Prahy, v obci Zduchovice, objevil polorozpadlý zámek se čtyřhektarovým pozemkem...

„Brzy jsem vystřízlivěl a zjistil, že vlastně zámek nechám tak, jak je, a začnu budováním něčeho smysluplného, co by vytvářelo alespoň minimální cash flow. Podařilo se mi v blízkosti zámku koupit z konkurzní podstaty bývalý zemědělský podnik, který vlastnil asi 6 hektaro-

Ing. Ladislav Krulich

**L**adislav Krulich pochází z venkova a k zemědělství a přírodě má odjakživa velmi hluboký vztah. Vystudoval vysokou zemědělskou školu v Suchdole a po jejím absolvování odjel na roční stáž do Kanady. Díky tomu měl možnost hned po revoluci poznat zemědělství z té lepší stránky. Zažil moderní zemědělství na špičkové úrovni, což muselo být pro kluka uvyklého poměrům tehdejších JZD jako výlet do budoucnosti. Nicméně po návratu z Kanady zemědělství opustil a vrhl se na podnikání. Prováděl po Praze zahraniční skupiny, posléze založil incomingovou cestovní společnost La Bohème. Ta se brzy stala pátou největší incomingovou cestovní kancelář v Praze. Postupně investoval do dvou pražských hotelů a otevřel restauraci Novoměstský pivovar ve Vodičkově ulici, kde se vaří proslulý novoměstský ležák a kde je možné vidět celou pivovarnickou technologii.

Křest nového kolbiště, které patří k těm nej kvalitnějším u nás.





vý naprosto zdevastovaný zemědělský areál. Přikoupil jsem i další pozemky v okolí a tím jsme začali psát naši historii agroturistiky."

Ačkoli chtěl původně ve Zduchovicích vybudovat volnočasový areál, kde by koně byly jen doplňkovou formou turistiky, podařilo se mu přebudovat totálně zdevastovaný objekt v areál špičkového jezdeckého sportu.

*„Hlavním hybným motorem byly mé dvě dcery, které se v šesti letech totálně zbláznily do koní, začaly sportovat a dnes už jsou obě několikanásobné mistryně republiky a účastnice mistrovství Evropy. Protože nám nevyhovovala kvalita ustájení našich koní, rozhodl jsem se vytvořit něco, co by mělo smysl, vytvořit v areálu zázemí, kde poteče ve sprchách teplá voda, kde budou teplé šatny, kde koně budou mít dostatečně velké boxy a dostatek vzduchu.“*

Jezdecký areál Zduchovice je zaměřený na parkurový sport a pyšní se těmi nejpřísnějšími měřítky kvality. Najdete tu moderní stáje, špičkové povrchy a plochy na kolbišti i pracovištích, krytou jezdeckou halu. Provozují malý penzion se 40 lůžky a letní restauraci. V současnosti patří k areálům s největším počtem startů a závodů v republice, třikrát se zde konalo mistrovství republiky v parkurovém skákání jak dětí juniorů, tak dětí na pony. V loňském roce ve Zduchovicích pořádali mezinárodní závody, jako jedni z mála v republice i CSI pro juniory, děti a mladé jezdce, což by rádi v příštím roce zopakovali. Naplánovány mají i dvojice mezinárodní závody, opětovně ve výběrovém řízení získali pořadatelství dvou mistrovství republiky juniorů a dětí a mistrovství republiky dětí na ponících.

*„Abyste mohli pořádat závody, musíte mít dvě základní věci: kvalitní realizační tým, schopný dobře organizovat všechny akce, a dobrou infrastrukturu. Na otázku, co je pro účastníky závodu rozhodující, nejčastěji odpovídají, že je to povrch kolbiště. Vytvořit kvalitní povrch kolbiště je technologicky velice náročné, úplná alchymie. Ale má to strašný význam, protože koně, když skáčou na kvalitním povrchu, mohou podávat perfektní výkony. Musíte mít také dostatečné plochy pro opravoviště, dostatečnou kapacitu boxů pro ustájení, velké parkoviště, protože přijedou lidé s kamiony, s auty, dostatečnou kapacitu pro stravování, mít kvalitní cateringové zázemí. Většina lidí, kteří jezdí po závoděch, jsou za tuto službu rádi a vyhledávají ji. Tím, že provozujeme po Praze hotely a restauraci, můžeme nabídnout kvalitní cateringové služby, vždyť restaurace ve Zduchovicích je tím vyhlášená.“*



Michaela Krulichová na mistrovství ČR 2009 - 1.místo

Nicméně svou vizi volnočasového areálu Ladislav Krulich neopustil, naopak, vše připravuje pro to, aby jednoho dne mohl ve Zduchovicích začít s výstavbou největšího volnočasového areálu v České republice, který by splňoval parametry a standardy evropské kvality.

*„Mou vizí je vybudovat resort moderního typu, jakých jsou v okolních zemích spousta – v Rakousku, Německu, Itálii. Takový resort má hotel s konferenčními prostory, balneo část, wellness a součástí bývá i golfové hřiště, jezdecký areál, tenisové kurty, různá hřiště, sportoviště, volnočasové aktivity. Ta vize má dnes podobu kompletního projektu, dokonce jsme na něj dostali zdroje z fondů EU. Koncept sestává ze čtyřhvězdičkového hotelu, 130 pokojů, konferenční části pro 300 lidí, restauračního prostoru, 1000 m wellness a kolem na 86 hektarech máme v plánu vybudovat golfové hřiště. Nechali jsme si zpracovat marketingovou studii a potvr-*

*dili si, že nic takhle komplexního po republice není. Nabídneme variantu prožit nadstandardní dovolenou doma, s kompletními službami a s menšími náklady než v zahraničí. V našich cenových kalkulacích vycházíme z hodně příznivých cen - ačkoli budeme nabízet čtyřhvězdičkový standard, ceny budou odpovídat tříhvězdičkovým hotelům a penzionům ve Středočeském kraji.“*

Dříve téměř neznámá středočeská obec jménem Zduchovice se díky podnikatelským aktivitám Ladislava Krulicha stane do několika let cílovým místem pro aktivní dovolenou v domácím prostředí. S veškerým komfortem a navíc za ceny, které budou s podobnými resorty v zahraničí naprosto nesrovnatelné. I do takových rozměrů může přerůst podnikatelova láska k rodné hroudě a chuť dopřát i ostatním lidem blahodárný odpočinek na venkově, v přírodě.

**Andrea Bezděková ■**



## SEZNAMTE SE...

Ing. Milan Kuchař

### Ing. Milan Kuchař,

Pražské vodovody a kanalizace, a.s., generální ředitel

#### V jakém oboru podnikáte a od kdy?

Celý svůj profesní život se věnuji vodárenství. Po škole jsem v roce 1983 nastoupil do společnosti Severočeské vodovody a kanalizace jako technolog úpravy vody Souš. Přes různé funkce jsem se dostal až na manažera strategického rozvoje a v roce 2001 jsem odešel do Prahy do Pražských vodovodů a kanalizací, kde jsem pracoval jako provozní ředitel a později jsem se stal generálním ředitelem. V této funkci jsem dodnes.

#### Co v podnikání považujete za svůj dosud největší úspěch?

Jsem rád, že se nám podařilo z Pražských vodovodů a kanalizací po jejich privatizaci vybudovat efektivní, zákaznický orientovanou

společnost. Máme i při mnohem větším portfoliu činností a rozumné míře outsourcingu o 1000 zaměstnanců méně než před osmi lety. Dnes máme stabilní odborně fundovaný kolektiv a procesy ve firmě jsou nastaveny dle certifikací na standardech akcionáře – společnosti Veolia Voda. Klíčové ukazatele technické efektivnosti jako jsou ztráty vody v síti, doba přerušování dodávky vody při havárii a další, jsou na vysokém standardu v rámci EU.

#### Váš recept na efektivní řízení firmy v době krize?

I když náš obor podnikání spadá do sféry přirozených monopolů, je pokles spotřeby vody ovlivněný krizí naprosto markantní. Nelze tedy dnes spoléhat na zvyšování výnosů, ale



cestou je efektivní kontrola nákladů na všech úrovních činnosti společnosti.

#### Co byste popřál Praze a jejím obyvatelům do roku 2010?

Aby bylo méně odstávek vody než je dnes. Praha má jednu z nejporuchovějších sítí v ČR i v Evropě. Příčinou je jednak zastaralá vodovodní síť a také specifická geografie města. Praha má na 160 tlakových pásem. Stav sítí se pomalu zlepšuje, ale je to běh na dlouhou trať. Samozřejmě všem přeji dobré zdraví, štěstí a osobní pohodu.

Ing. Leoš Pýtr, CSc.

### Ing. Leoš Pýtr, CSc.,

Předseda představenstva a prezident Banco Popolare Česká republika, a.s.

#### V jakém oboru podnikáte a od kdy?

Prakticky po celou mou profesní kariéru působím v bankovníctví, v současné době řídím Banco Popolare Česká republika, což je dceřiná společnost jedné z největších italských bankovních skupin Banco Popolare Società Cooperativa. Zde jsem od roku 2008, předtím jsem ale pracoval jak v centrální bance, tak i v managementu dvou komerčních bank. Před příchodem do Banco Popolare ČR jsem v období 2004 – 2008 řídil sekci dohledu nad finančním trhem v ČNB.

#### Co v podnikání považujete za svůj dosud největší úspěch?

Cením si úspěšné sanace První městské banky a jejího pozdějšího prodeje České pojišťovně, cením si i provedení zásadní restrukturalizace dohledu nad finančním trhem v rámci ČNB a do třetice si cením i toho, že se nám daří budovat novou banku prakticky na zelené louce v době,

kdy situace pro zakládání čehokoliv je značně nepříznivá. Těší mě, že se nám daří získávat nové klienty a že jsou s našimi službami spokojeni.

#### Váš recept na efektivní řízení firmy v době krize?

Víte, ono samotné české bankovníctví zatím nijak významnou krizí neprochází. Samozřejmě, že se zvyšuje podíl nesplácených úvěrů, ale kapitálová přiměřenost bank je na takové úrovni, že by žádné problémy nastat neměly. To ale neznamená, že se neklade vysoký důraz na úspory a efektivnost, že se nehledají nové produkty a služby, které by pomohly v boji s konkurencí, že se nesnažíme opečovávat své dobré klienty a udržet si jejich přízeň atp. Co ale považuji v bankovníctví v současné době za mimořádně důležité, je transparentnost, a to jak dovnitř společnosti, tedy vůči svým zaměstnancům, tak především navenek, vůči našim



klientům. Bankovníctví je přece jenom do značné míry postaveno na důvěře a tu po všech otřesech ve světě můžete získat pouze tím, že nebudete v podezření, že se snažíte něco před vašimi zákazníky ukrýt.

#### Kdy jste naposledy zajásal nad zlatými českými ručičkami?

Když mi před měsícem jeden šikovný instalatér opravil podle jeho několika kolegů naprosto neopravitelné protékající WC. Jinak bankovníctví je hlavně o dodržování postupů a předpisů, když někdo začne příliš vymýšlet a improvizovat, hrozí to průšvihem. Tím nemyslím přemýšlet, to je potřeba vždy a podle mého názoru jsou čeští bankéři v téhle disciplíně schopni konkurovat komukoliv.

Využijte svého členství v Hospodářské komoře hlavního města Prahy. Právě vy a vaše firma můžete být příště na tomto místě!

Chcete-li být mezi firmami představovanými v některém z příštích čísel Zpravodaje, dejte nám vědět na e-mail: [bezdekova@hkp.cz](mailto:bezdekova@hkp.cz). Tato prezentace vás nic nestojí!

# Slovo se starostou Prahy 9, Ing. Janem Jarolímem

**Praha 9 se od ostatních městských částí liší tím, že byla, alespoň ve svém srdci, ve Vysočanech, ryze průmyslovou městskou částí. To je naše největší specifikum a také největší problém, protože problém brownfieldů byl velmi vyhraněný. V posledních letech se ovšem tvář Vysočan změnila k nepoznání a další změny i nadále probíhají.**

**M**noho projektů se ve svých počátcích setkává s problémy, s odporem ze strany občanů, kteří se bojí změny. Stejně tak tomu bylo i třeba v případě Vysočanské brány, která nakonec dopadla, nejen podle mého názoru, velmi dobře a jsem rád, že je, a že se najdou lidé, kteří řeknou, že se zmýlili, když se této stavbě bránili. A to je případ velké většiny podobných projektů. Neznám v Praze 9 žádnou stavbu, u níž by objektivní negativa převýšila pozitivita. Stejně to bylo i s O<sub>2</sub> Arenou.

Jsem nesmírně rád, že se nám podařilo získat pro naši městskou část stavbu O<sub>2</sub> Areny, tehdejší Sazka Areny. Je to totiž stavba, která posunula Prahu do třetího tisíciletí. Tato stavba vyvolala boom i v okolí a v současnosti se zde dostavují proluky, které byly rušivé. Pomalu mizí firmy, které zde prováděly rušivou činnost, vznikají zde obytné domy a zároveň se zhodnocuje majetek lidí žijících v okolí O<sub>2</sub> Areny a budoucího Zeleného ostrova.

Zelený ostrov, Galerie Harfa je dalším projektem, který by měl přispět ke změně celkového rázu Vysočan. Toto multifunkční, sportovní, zábavné a komerční centrum, v němž nebude chybět hotel a kongresové centrum, oživí dosud mrtvou část Vysočan a nabídne další možnosti nejen obyvatelům Prahy 9. Stejně tak, jako se to podařilo již rok úspěšně fungující Galerii Fénix s Hotelem Clarion.

Revitalizace brownfieldového území se sice v poslední době zpomalila, ale je skvělé, že se tyto změny dějí. Těším se a doufám, že se toho dožijí, až všechny brownfieldy zmizí a Kolbenova ulice bude třídou moderního města. Těším se, až bude dokončena přeměna průmyslových Vysočan v plnohodnotné obytné, fungující a žijící město, které bude bohaté na kulturu, zábavu i služby. Město, kde budou spokojení residenté bydlet v krásných bytech uprostřed zeleně, v blízkosti plánovaného Parku Rokyta. Opravdu bych se chtěl dočkat toho, že Praha

v této části jednou bude opravdu krásná, a že Praha 9 bude jednou opravdu dobrou adresou.

To se týká také Proseka, kde vznikají nové moderní zóny s obytnými objekty. Je pravdou, že ne všem z nás se tyto moderní domy líbí, máme k nim jisté výhrady, ale ze zkušenosti musím říct, že mladí lidé to vnímají jinak. Je třeba zdůraznit, že právě na pohled mladé generace, generace třicátníků i mladších je třeba brát ohled, je třeba je respektovat. Oni jsou ti, kteří zde budou žít a budou toto město spoluvytvářet. To je to, co vždy říkám kritikům, kteří se, bohužel, většinou rekrutují z řad starší generace, říkám jim: „Zeptejte se svých dětí, jaký na to mají názor a potom teprve kritizujte.“

K novým projektům a k nové výstavbě v Praze 9 využíváme také prostory bývalých zahrádek. Ve své době měla samozřejmě zahrádkářská činnost význam, ale v současné

**Revitalizace brownfieldového území se sice v poslední době zpomalila, ale je skvělé, že se tyto změny dějí. Těším se a doufám, že se toho dožijí, až všechny brownfieldy zmizí a Kolbenova ulice bude třídou moderního města.**

době je milovníků pěstitelství čím dál méně, mladí lidé na to už dnes nemají čas a spíš si budují své vlastní rodinné domky. Když jsem nastoupil na radnici, byl zájem o zahrádky tak veliký, že jsme jej nestačili uspokojovat. Dnes jsou prázdné a my zde musíme řešit problémy s bezdomovci a jinými asociálními jevy. Takovými případy byly například zahrádkářská kolonie na Jarově, kde již v současnosti probíhá nová výstavba nebo osada U Elektry. Transformace těchto území do nějakého více hlídaného



a chráněného útvaru je proto velmi důležitá.

Jak už jsem se zmínil na začátku, spousta těchto změn, kterými naše městská část prochází, je často přijímána s nedůvěrou a někdy i odporem. Ale změny jsou potřeba, bez nich by svět nešel dál. Bohužel, nikdy nelze vyhovět všem. Většina lidí, které je slyšet, jsou kritičtí, ale mám spoustu ohlasů, které mi denně zabírají dost času a které jsou pozitivní. Dnes už je dost i těch, kteří řeknou: „Díky vám, tohle se mi líbí, udělali jste kus dobré práce, udělali jste něco hezkého pro nás a toho hezkého je tady hodně.“ To je největší odměna za to, co děláme.

**Ing. Jan Jarolím, starosta MČ Praha 9 ■**



# Obecní dům: Možnost uvěřitelného

**Poslední rok postavil Obecní dům a jeho management před úkoly, jejichž rozměry jsme si před pár lety dokázali nesnadno představit. Vlastně nám nepřišly na mysl. Krizový stav ekonomiky projevující se ve všech sférách se stal reálným jevem.**



FOTO: CZECH TOURISM

**O**becní dům nechce stát s rukou nataženou v řadě s ostatními. Podobný přístup je snad možný na chvíli. V dlouhodobém horizontu však mizí schopnost hledat skutečné cesty k veřejnosti a ke klientům.

## Věrné neztráacet, nové získávat

Privést do Obecního domu nejen návštěvníky stálé, ale především nové, vyžaduje citlivý a specifický přístup. Stálý návštěvník je vnímavý na „převratné změny“, současně však rád přijímá nové podněty. Mezi ně, jak jsme se přesvědčili, patří soulad mezi komerčními, tedy ziskovými akcemi všeho druhu, a nekomerčními aktivitami. Na straně první lze z posledního období jmenovat například expozici Slavné evropské housle houslisty Jaroslava Svěčeného kombinovanou s praktickými přednáškami a koncerty. Na straně druhé je tu řada charitativních akcí. Ty jsou často z ekonomického pohledu málo výnosné, nebo i ztrátové, ale z obecně společenských a prestižních důvodů nezbytné. Namátkou jmenuji například podíl na akcích pro Nadaci Terezy Maxové dětem, pro Občanské sdružení Mathilda paní hraběnky Mathildy Nositzové, pro Nadaci pro transplantaci kostní dřeně, Nadaci pro výzkum rakoviny – Rakovina věc veřejná, pro občanské sdružení Máme otevřeno?, obecně prospěš-

nou společnost Tyfoservis, Nadační fond Kapka Naděje, pro Arcidiecézní charitu a další.

Vedle komerčních a nekomerčních aktivit získáváme návštěvníky pestrou a vyváženou kombinací oblíbeného a všeobecně přijímaného repertoáru s akcemi menšinových žánrů, začínajících interpretů či méně známých uměleckých počínů. Tak bylo v Obecním domě vedle Josefa Lady k vidění ruské a sovětské výtvarné umění, vedle legendy české kresby a reklamy Bimby – Bohumila Konečného - moderní výtvarník Jiří Sozanský.

Že se vedení Obecního domu daří udržovat vyvážený poměr mezi komerčním a neziskovým působením, mezi klasikou a novými objevy, dokládají kladné obchodní výsledky Obecního domu. V roce 2007 přesáhl zisk 12 milionů korun, o rok později vzhledem k nastupující krizi necelých 1,4 milionu korun. I ve ztížených podmínkách se podařilo zajistit, aby hospodaření při naplňování hlavního předmětu činnosti nebylo ztrátové.

## Krása není zadarmo

Obecní dům si musí současně budovat a udržovat dobrou pověst jedné z nejvýznamnějších secesních památek jak v Praze, tak v celé České republice. Jedná se totiž o národní kulturní památku, která je prestižní výkladní skříní naší architektury a celonárodní kultury. Právě péče

o fyzický stav takového skvostu vyžaduje kvalitní hospodaření a uvážené plánování akcí, a to tak, aby se ho dařilo trvale udržovat ne v dobrých, ale vynikajících podmínkách. Ani Obecní dům, byť historický objekt, nemůže vybavením zaostávat za technickými požadavky doby. Vždyť je to hlavní reprezentační prostor, nejvýznamnější společenské zařízení hlavního města Prahy. To není pochopitelně zadarmo.

Cesty k nové nabídce programů však nejsou vždy předem jasné a odhadnutelné. S určitým váháním jsme zaváděli například noční turistické prohlídky. Netušili jsme, jestli je čas od osmi nebo půl desáté večer vhodný pro vnímavé návštěvníky, kteří by možná raději seděli v příjemné restauraci či na diskotéce. Nebylo možné předem odhadnout jak zájem o jednotlivé prohlídky, tak jejich počet. Jednou týdně? Jednou měsíčně? Praxe ukázala, že nemůžeme počítat s davy hrnoucími se večer co večer chodbami a sály Obecního domu. Noční prohlídky se tedy staly doplňkem provozu, vycházíme z předběžného zájmu, podobně jako u klasického denního průvodcovství.

## Plánujeme s rozmyslem

Jsm rádi, že zisk vytvořený v předcházejících letech můžeme věnovat na modernizaci zázemí i na průběžnou údržbu. Jmenujme namátkou opravu již značně opotřebovaných podlah, opravu a restaurování plastik na pláštích budovy, z nichž některé byly v havarijním stavu. Generální rekonstrukce Obecního domu v letech 1994 - 1997 byla krokem dobrým a prospěšným. Bez průběžného udržování a péče by však její výsledky přišly za pár let vničeč.

Jako dobrý krok pro zájemce o pořádání akcí u nás hodnotíme možnost spočítat si v příslušné sekci na www stránkách náklady na technické zabezpečení – ozvučení sálů, prezentační, přístrojovou, projektovou, zvukovou techniku, světla. Veřejnost má přístup alespoň k některým položkám včetně doprovodných služeb. Nelákáme na slevy, které bychom si bohatě vynahrádili skrytými výlohami. Taková cesta se ukázala jako nejschůdnější a oboustranně prospěšná.

**Mgr. Bohumil Černý** ■

*předseda představenstva Obecního domu, a.s.*





# Nebudme popelnicí Evropy!

**Doktorku KATEŘINU CAJTHAMLOVOU zná v Čechách díky jejímu účinkování v pořadech Jste to, co jíte a Souboj v těžké váze asi každý. Energická žena otevřela naše ledničky a učí nás rozeznávat, co je pro naše tělo dobré a čím mu naopak ubližujeme.**

**P**řiznávám, že na rozhovor s ní jsem šla opatrně, vědoma si svých stravovacích zlovyků. Na otázku, co jsem snídala, mě ale ani nenapadlo rohlík s máslem a marmeládou zapřít. Čekala jsem hromobití. Přišla pochvala, že snídám... Pozitivní pohled na svět je tím, co Kateřinu Cajthamlovou přesně vystihuje.

**Čekají nás vánoce, pro mnohé spojené s přemírou jídla. Nekontrolovatelně se cpát a pak naráz přestat jíst, to asi není ideální způsob jak to kompenzovat?**

Vánoce jsou tradičně spíš svátky postní, svátky světla, setkávání a obdarování. O adventu se jídla z bílé mouky jedla jen občas, minimálně masa, minimálně tuku, jedly se hlavně oříšky a věci, po kterých se neztloustne. A na Štědrý večer byla ryba. Proto opravdu nevidím důvod, proč by měly být vánoce svátky obžerství. To, že na Štěpána se upeče husa, nemůže s naší postavou udělat nic strašného. A pokud odhazujeme poctivě sněh, případně lyžujeme nebo se koulujeme, jsou vánoce svátky, kdy můžeme i zeštíhlet.

Pokud se po vánocích přestanu přejídat a začnu sportovat, prosím, pokud ale nastartuji hladovku, dělám hloupost. Většinou ji ani nedodržím, což je dobře, protože hladovka je také způsob, jak můžeme umřít. Na hladovku je naše tělo nastartováno jako na velice stresující signál a v kompenzačním období, kdy se objeví jídlo, začne vytvářet převážně tukovou tkáň. Hladovku nepovažuji za nic jiného než za hloupost, která navíc vůbec nesouvisí s naším současným filozofickým přístupem k životu.

**Co je podle vás ideální způsob, jak se zbavit kil navíc?**

První, co je potřeba vědět, je, z čeho ta kila jsou. Kilo tuku, kilo svalů, kilo vody, kilo potravy – všechno to je na váze stejné kilo. Ale jeho funkce v těle je odlišná. Takové ty inzeráty zhubnete 5 kilo za týden nebo vám vrátíme peníze zpátky, to jsou přípravky na odvodnění, případně přípravky, které se používají současně s hladováním. Za týden většinou těch 5 kilo zhubnete, ale víc ani ň, a ještě je tělo dehydratované.

Pokud víme, že se jedná o kila tuku, což zjistíme snáze tím, že ještě než se něco ukáže na váze, začne nám být menší oblečení, je dobré se zamyslet, jestli nemáme stresové období. V období stresu je potřeba energie větší a málokdo začne víc jíst a víc se pohybovat. Stresové období může na těle nechat stopy v podo-

bě tuku, zejména v oblasti pasu a břicha. Za druhé je nutné zrevidovat množství alkoholu, což je nejběžnější věc, která může vytvořit stresovou paniku v těle a tvorbu tuku. U mužů je to známé: pivo dělá hezká těla. Ženy si málokdy uvědomí, že místo toho, aby jedly, vypijí na noc 4 deci alkoholu. Už to samotné může být ▶



ZDROJ: ARCHIV MUDR. CAJTHAMLOVÉ

**MUDr. Kateřina Cajthamlová**



**NENAPADNE VÁS, ŽE PACIENT, KTERÝ VYPADÁ JAKO VELICE INTELIGENTNÍ ČLOVĚK, KOUPI NĚCO JENOM PROTO, ŽE JE TO O KORUNU LEVNĚJŠÍ A NEZEPTÁ SE SÁM SEBE, PROČ JE TO O KORUNU LEVNĚJŠÍ.**

významné. Dále je dobré zrevidovat pravidelnost jídla jako takového, to znamená, zda pravidelně snídáme, obědváme, večeríme, případně máme mezi tím nějakou svačinu. No a samozřejmě je dobré si spočítat, kolik ze dne jsme v pohybu. A tady bych chtěla upozornit, že třeba maminky na dovolené říkají – já se nalítám celý den – ale neuvědomí si, že to není trvalý aerobní pohyb na určité tepové frekvenci, ale že popoběhnou, sednou si, případně postojí a že vlastně z hlediska těla samotného tohle není žádný pohyb. Potřebujeme denně minimálně hodinu, ideálně 2 hodiny pohybu, nejlépe ráno.

Naše představa, že půjdeme třikrát týdně do fitka a tam se takzvaně zrušíme, je něco, co většinou nepomáhá. Navíc, pokud netrénovaný jedinec začne chodit do fitness a přežene to tam na vyšší tepové frekvenci, jeho tělo se na to adaptuje zvýšenou tvorbou tukové tkáně. Nebo zvýšením krevního tlaku, což zase zvyšuje prokrvení svalů a opět to k ničemu není.

Shrnuto: zjistit, čeho ta kila jsou, dále zjistit svůj aktuální zdravotní stav, zrevidovat pravidelnost v jídlu a úroveň fyzického pohybu. Každý z nás většinou přesně ví, v čem to je a období, kdy ztloustl, dokáže datovat. Podle toho se pak lze tuku zbavit. Já mám ráda příklady: člověk, který vyloučí pohyb a začne to kompenzovat hladovkou, tak je na tom stejně jako člověk, kterému nejede auto vinou píchlého kola a on, místo aby kolo vyměnil, začne dolévat benzin.

**Z toho mi vyplývá: nepouštět se do hubnutí sám, ale nechat si poradit odborníkem...**



Může se do toho pustit sám člověk rozumný, nevystresovaný a schopný sebereflexe. Ale člověk, který je pod vlivem okolí, který je třeba už od dětství znejistěn vzhledem ke své postavě, ten by tedy rozhodně sám hubnout neměl. A varuji před takovým tím staráním se o svá břicha u dospívajících dívek, což je dnes skoro epidemie. Většina z dívek, které skončí u nás v ordinaci, nemá zvýšené množství tuku, ale má těžce povolenou břišní stěnu. Bříško je vyklenuté, protože jsou břišní svaly slaboulinké. Dívka má špatné držení těla, mívá předsunutou lebku, takové to gotické držení s vyvaleným bříškem a pokrčenou nožičkou, šikmou pánev, skoliózu. Tam bříško při sebetvrdší dietě neudělá nic.

**Dá se stravou pomoci tomu, aby na člověka nedoléhaly dlouhé zimní měsíce?**

Zcela určitě. To, proč se v zimních měsících cítíme zbití a unavení, je za prvé dáno omezením pohybu. To má za následek pokles hladiny endorfinů v mozku. Za druhé klesá sluneční svit, což mění funkce epifyzy i hypofýzy a dalších hormonů v těle. Toto se dá stravou lehce kompenzovat. Strava by měla obsahovat dostatečné množství čerstvého ovoce, čerstvé zeleniny a dostatečné množství bílkovin z kvalitních zdrojů. Tuků by mělo být méně a měly by to být tuky rostlinného původu, to znamená oříšky, semínka. Ta mají navíc spoustu stopových prvků, které pomáhají bojovat proti oxidačnímu stresu, zvýšenému v zimě vlivem znečištění ovzduší. Samozřejmě dostatek kvalitních tekutin a nějaká forma otužování.

Myslím si, že ještě tak před padesáti lety byl životní styl mnohem zdravější, než je dnes. Tou širokou nabídkou různých pačutin, spíše než pochutin, skoro nepoznáme chuť kvalitní stra-



vy. Vycházejí o tom odborné články, ale upozorňuje se na to už našťástí i v populárním tisku, že Čechy jsou označovány za popelnici Evropy. Pokud by bylo možné vzít si do supermarketů brýle a využít zimních dlouhých večerů ke čtení obalů, bylo by to to nejlepší, co bychom mohli pro své tělo udělat. Pokud si takový obal přečteme a na internetu si pak najdeme, co to všechno je, zhodnotíme, že takové věci opravdu nepotřebujeme dostávat do těla. Filozofie jíst střídavě, do polosyta a spíš potravu živou – to je ta, která neprošla sušením, mražením, rozpuštěním, vymláčením, ale má aspoň něco společného s původní surovinou – to je něco, co zůstává stále platné. To, že jsme líní a nechceme chodit častěji na nákup, máme potraviny s trvanlivostí 2 – 5 let, je naše vlastní hloupost. Pevně doufám, že se to zase začne měnit a že od těch amarounů podivné chuti přejdeme zase k normální stravě. Možná budeme dělat i to, co za komunizmu a za Němců: budeme jezdit nakupovat stravu na venkov. Teď myslím, že by to byla velice dobrá vlastenecká činnost, která by naše zemědělství zachránila.

#### Jste známá tím, že pacientovi pouze poradíte, ale nediktujete mu, co přesně smí, kdy a kolik.

Úžasná věc v medicíně je, jak se za posledních třicet let změnila pozice lékaře. Změnila se celosvětově a u nás ještě víc. Dřív byl u nás lékař člověk, který měl tabulky, měl moc a na prevence vás dokonce mohla odvést policie. Centralizovaná funkce zdravotnictví opravdu bič měla. Máme dvacet let svobody, svobodnou volbu lékaře, kodex práv pacienta, máme informovaný souhlas a máme i možnost lékaře změnit zdravotní pojišťovnu. Nevidím vůbec důvod, proč by pacient měl – a teď to řeknu asi tvrdě – obtěžovat lékaře s tím, aby nad ním dělal dozor. Už nemáme v ústavě zakódované právo na zdraví, což byl nesmysl, nemáme ani žádnou povinnost se o sebe starat, všechno je nám jenom nabízeno. Máme možnost této možnosti využít. Pan profesor Jirásek, který nás měl na internu, říkal: nemyslete si, že něco řídíte, nakonec pacient je ten, kdo spolkne pilulku. A v tom je ten hlavní trik medicíny.

#### Ani své televizní pacienty nehlídáte?

Představa, že s bičem nad hlavou hlídám lidi, je představa legrační, protože ten člověk se přihlásil do určitého formátu pořadu, přijal svou roli, a já jsem ten, kdo hraje roli komplementární. Pořad velmi dobře vyplnil díru na trhu. Evidentně to byla věc, která byla potřeba. Vliv má zejména svými vizualizacemi a právě tím, že lidé, kteří doma sedí u televize a chroupou brambůrky, si vezmou do ruky obal a přečtou

si složení. Je velké štěstí, že se mi taková možnost dostala. Nejsem dietolog ani obezitolog, jsem internista a pohled do českých ledniček byl pro mě šokující. Vůbec mě totiž nenapadlo, že lidé nečtou složení, že nevyužívají svého demokratického práva zboží nekoupit, že podléhají reklamě, chovají se naprosto naivně a hloupě – mě to opravdu nenapadlo. Nenapadne vás, že pacient, který vypadá jako velice inteligentní člověk, koupí něco jenom proto, že je to o korunu levnější a nezeptá se sám sebe, proč je to o korunu levnější. Tyhle věci byly pro mě z psychologického hlediska zajímavé. V realu i při natáčení pořadu záleží na typu pacienta, protože někdo nás s panem inženýrem (Ing. Petr Havlíček, výživový specialista – pozn. autora) bombarduje esemeskami, ptá se na každou věc a někdo na to úplně kašle a pak nám vynadá, že jsme se za ním nezajeli podívat. Přístup lidí je hodně různý a výsledek jakéhokoli působení závisí na postoji toho, kdo chce něco změnit. Část z lidí, které diváci vidí v televizi, zcela zjevně nic změnit nechce.

#### Vás tahle práce vynesla až k nominaci na cenu Týtý...

(...upřímný smích...) Řekla bych, že v porovnání s udílením vyznamenání prezidenta republiky, v porovnání s tím, co dostal kardiolog, pan prof. Aschermann, je moje Týtý legrační. Je to fajn, že jsem byla nominována, je to zajímavá zkušenost. Samozřejmě jako někdo, kdo nesl svou kůži na trh, si té nominace vážím, ale tenhle typ slávy je úplně jasná polní tráva. Pro mě je daleko významnější fakt, že mi kolegové posílají pacienty. To sice v televizi není vidět, ale pro mě je důležité, že mě berou stále jako kolegyni a ne jako nějakého moderátora. Občas mě pozve i Lékařská komora na nějakou přednášku. Tohle jsou pro mě důležité věci. Ale s velkou pokorou a radostí musím říct, že nebyť účinkování v televizi, nikdy nebudu mít možnost vidět pacienta v jeho reálném prostředí. Vidím, jaké jsou v rodinách obézních lidí vztahy, normy, často nízká sebeúcta. Těm lidem vůbec nedochází, jak se k sobě navzájem nebo k sobě samotným chovají. To je možné vidět jenom při těsnějším kontaktu s člověkem a při určité mezní situaci. A je to potom vidět v debatách na internetu, což je velice zajímavá součást toho mého moderování.

#### Práce vás evidentně těší. Co ještě?

Jsem strašně zvědavý člověk a moc mě třeba baví vzpomínat si na dobu bez mobilních telefonů a porovnávat ji s dnešní dobou, kdy máme v telefonu přes internet po foťák úplně všechno. Já se neuvěřitelně těším na to, kam to zase pokrok dotáhne. Každý další rok mi přiná-



MUDr. Kateřina Cajthamlová

**MUDr. KATEŘINA CAJTHAMLOVÁ** vystudovala Fakultu všeobecného lékařství UK, obor terapeutický. Jako internistka pracovala nejprve v nemocnici Na Homolce (gastroenterologie, cizinecké oddělení), pak v několika soukromých zdravotnických zařízeních zabývajících se péčí o cizince žijící v Praze. Od roku 2001 vlastní soukromou interní ordinaci se zaměřením na psychosomatické choroby. Od roku 2005 pracuje také jako systemická psychoterapeutka.

Je autorkou a spoluautorkou řady odborných prací a přednášek v oboru virologie (do roku 1986). V poslední době vede v rámci interaktivních seminářů pod patronací ČLK vzdělávání lékařů a lékárníků na téma moderní management obezity. Je mimo jiné členkou České homeopatické společnosti, výboru Nutraceutical Board a Society of Quality Medicine.

Široké veřejnosti je známá od roku 2006 z pořadů televize Prima *Jste to, co jíte* a *Souboj v těžké váze*.

ší radost. Teď jsem slyšela úvahu, která by se mi moc líbila, a to je úvaha o mitochondriálním přenosu různých dříve teoreticky polygenně dědičných nemocí, třeba různých metabolických nemocí jako je cukrovka. Že by to nebyla vlastnost genomu, genetického kódu, ale byla by to vlastnost buněčných organel a tudíž by to šlo vyléčit. Na tohle já se těším. Miluji pokrok medicíny za dobu, kdy praktikuji. Naprosto se těším, co ještě udělá. Na tyhle věci se každý den těším.

Andrea Bezděková ■



## Podnikatelé, nepodceňujte náhradní plnění

Partnerství Hospodářské komory hlavního města Prahy a občanského sdružení SALET, pomáhající lidem s duševním onemocněním nebo tělesným hendikepem zapojit se do běžného života, se ukázalo jako šťastný krok na cestě pomoci těm, kteří to bez podpory druhých nedokáží. Dokonce se podařilo zkontaktovat občanské sdružení SALET s podnikateli - členy HKP, kteří využili činnosti chráněné dílny SALETu a objednali zde svůj obalový materiál nebo dárkové krabice. Občanské sdružení SALET však může firmám pomoci i při takzvaném náhradním plnění, což právě teď, v období přelomu roku, je nanejvýš aktuální.

**K**aždý zaměstnavatel, který zaměstnává 25 a více zaměstnanců, má podle zákona č. 435/2004 Sb. o zaměstnanosti povinnost zaměstnávat 4% zaměstnanců se zdravotním postižením (ZP). Pokud je z jakéhokoli důvodu nezaměstnává, má možnost odebírat výrobky nebo služby od subjektu, zaměstnávajícího min. 50% lidí se ZP jako **náhradní plnění** povinného podílu osob se ZP. Další možností je finanční odvod do státní pokladny (za každou osobu 2,5 násobek průměrné hrubé měsíční mzdy, tedy cca 60 tis. Kč), který se stále zvyšuje vzhledem k průměrné měsíční mzdě v ČR a je pro zaměstnavatele tou nejméně výhodnou variantou.

„Uvedu Vám příklad,“ říká projektová manažerka SALETu Eva Ťulpíková. „Firma, která zaměstnává 25 zaměstnanců, má povinnost zaměstnat jednoho pracovníka se ZP. Pokud tuto povinnost nesplní, musí zaplatit ročně odvod do státní pokladny ve výši 57 500,- Kč. V případě, že by odebrala od chráněných dílen SALETu výrobky či služby ve výši 161 000,- Kč, je od odvodu do státní pokladny osvobozena.“

Faktem je, že hodnota náhradního plnění je podstatně vyšší, ovšem je třeba vzít v úvahu, že náhradní plnění není „odvodem“, ale regulérním nákupem zboží nebo služeb, za které by zaměstnavatel stejně musel někomu zaplatit. Odvod do státního rozpočtu je naopak z pohledu zaměstnavatele čistou ztrátou — za své peníze neobdrží nic a navíc si může být takřka

jist, že se — na rozdíl od náhradního plnění — bez užitku „rozplynou“ ve spleťtém mechanismu státního rozpočtu, aniž by komukoli jakkoli pomohly.

„Jaké služby popřípadě výrobky naše sdružení v současné době nabízí? Knihařské dílny přijímají zakázky na vazbu sbírek zákonů, výrobu dárkových krabic, tašek, bloků, zápisníků a dalších výrobků z lepenky a papíru. Šicí a tkalcovské dílny přijímají zakázky na výrobu povlečení, ubrusů, polštářů a dalších výrobků z textilu, včetně ručně tkaných koberců. Díky profesionalitě odborných mistrů chráněných dílen jsme schopni s našimi pracovníky se ZP na přání zákazníka vyrobit originální výrobky v potřebné kvalitě“, vypočítává s jistotou dávkou hrdosti Eva Ťulpíková.

Možná se mezi našimi čtenáři najdou tací, kteří by o.s. SALET také rádi pomohli. Jak nejlépe?

„Našemu občanskému sdružení chybí generální sponzor. Ale to je bohužel prozatím snová záležitost. Výrazní sponzoři většinou přispívají na výrazné aktivity jako je sport, případně pomoc dětem. Ale kdo ví? Možná se i na nás usměje štěstí a najdeme „pohádkového prince“, který bude naše aktivity částečně finančně podporovat.“

Reálnější možnost pomoci vidím v nabídce poskytnutí bezúročného úvěru, které bývá aktuální hlavně na přelomu hospodářského roku,



kdy se nacházíme v čekacím období na zaslání schválených dotací na účet. Pokud je mezi čtenáři někdo, kdo by mohl na období tří měsíců postrádat na svém účtu určitou finanční částku, která by pomohla zajistit provoz chráněného pracoviště, byli bychom nesmírně vděční. Každá zakázka pro naše dílny, každý prodej výrobku, je pro existenci naší služby rovněž velkou pomocí. Všem, kdo mohou jakýmkoliv způsobem pomoci, z celého srdce děkujeme.“

Další možností pomoci jsou samozřejmě i sponzorské dary poskytnuté formou drobných finančních částek, případně výrobního materiálu pro chráněné dílny SALETu. Ostatně, návštěva tréninkové prodejny Emánek, sídlící v Letohradské ulici 3 na Praze 7, je pokaždé milou záležitostí, o předvánočním čase ani nemluvě.

-red- ■

O.S. SALET, Letohradská 3, 170 00 Praha 7; telefon/fax: 233 311 693; e-mail: salet@atlas.cz web: www.salet.cz; bankovní spojení: 510898320237/0100, Komerční banka

občanské sdružení SALET

PROJEKT O.S. SALET „PODPORA A ROZVOJ PRACOVNÍ INTEGRACE OZP V CHRÁNĚNÉ DÍLNĚ LETNĚ“ JE FINANCOVÁN Z PROSTŘEDKŮ:



evropský sociální fond v ČR



EVROPSKÁ UNIE



OPERAČNÍ PROGRAM LIDSKÉ ZDROJE A ZAMĚSTNANOST

PODPORUJEME VAŠI BUDOUCNOST www.esfcr.cz

# Zákon o platebním styku

**1. listopadu vstoupil v platnost nový zákon o platebním styku, zákon 124/2002 Sb. Hlavním důvodem jeho vzniku byla nutnost transponovat směrnici Evropské komise a Rady. Zatímco dosavadní zákon o platebním styku čítal 36 paragrafů, ten nový obsahuje paragrafů 147.**

**M**ezi nejdůležitější novinky, které mohou ovlivňovat „těžký život podnikatele“ můžeme zařadit například:

- zkrácené lhůty provádění platebních transakcí – tuzemský i zahraniční platební styk (např. zkrácení doby převodu peněz mezi účty ze tří dnů na dva)
- odpovědnost poskytovatele za neautorizovanou transakci (zákaz provádět neautorizované transakce, poskytovatel plátce uvede neprodleně po oznámení účet do původního stavu nebo vrátí částku na účet)
- odpovědnost z neautorizované transakce (při ztrátě a odcizení karty odpovídá plátce do 150 EUR, možná dohoda na podmínkách a rozsahu odpovědnosti dispozitivně, ale pouze výhodněji pro uživatele, při podvodném jednání plátce, případně úmyslně nebo z hrubé nedbalosti porušení povinnosti odpovídá plátce v plném rozsahu, po oznámení ztráty, odcizení nebo zneužití karty odpovídá poskytovatel v plném rozsahu)
- blokáce platební karty zdarma
- nová pravidla pro provádění inkas – možné např. následně odvolat již provedenou platbu
- výpovědní lhůta smlouvy o běžném účtu nesmí být delší než 1 měsíc, po ročním vedení účtu zrušení banka provede zdarma
- zavedení nové kategorie nebankovních poskytovatelů platebních služeb

**Tak jako v minulém, i v tomto čísle jsme oslovili Československou obchodní banku, a.s. Tentokrát s otázkou, jak se s výše uvedenými vybranými, resp. se všemi zavedenými změnami vyrovnala a jak se na zákon dívá?**

ČSOB poskytuje podnikatelům, malým, středním i velkým podnikům stejnou úroveň práv a ochrany jako spotřebitelům, tj. nezávazí kategorii „drobný podnikatel“.

O provedených transakcích na běžném účtu informujeme klienty alespoň jednou

měsíčně prostřednictvím výpisu z účtu – způsobem dohodnutým s klientem ve smlouvě. Čtvrtletní frekvence předávání výpisů byla klientům změněna na měsíční. Klientům, kteří neměli nastaveno zaslání výpisů u běžných účtů, bude od prosince každý měsíc zaslán elektronický výpis nebo papírový výpis poštou.

Přínosem zákona je zkrácení připsování všech došlých/příchozích plateb ve prospěch účtu příjemce. Částka převodu bude připsána na účet příjemce v den připsání peněžních prostředků na účet ČSOB, ať již je jeho účet veden ve stejné měně nebo v jiné měně (došlé platby s konverzí) než je měna platby.



FOTKA - ZDROJ: ČSOB

U vyšlých plateb do členských států EU/EHP v měnách členských států EU/EHP bude částka převodu převedena z účtu plátce na účet banky příjemce v plné výši. U těchto plateb musí klient použít pouze metodu zpoplatnění SHA. U plateb do států mimo EU/EHP nebo v nečlenských měnách může klient použít i nadále všechny metody zpoplatnění (tj. nejen SHA, ale i OUR a BEN). Rovněž všechny došlé platby ze zahraničí budou přijímány i nadále s jakýmkoli kódem úhrady poplatků.

Zákon umožňuje plátcům inkasa žádat o vrácení částky autorizovaného inkasa (tzv. refundace). ČSOB kvůli ochraně plátce, ale i příjemce, proti neoprávněnému inkasu vyžaduje u každého standardního svolení k inkasu vyplnění nově vytvořených povinných polí „limit“ a „období“. Klientem stanovený limit ve svolení k inkasu je chápán jako součet klientem očekávaných částek inkasa pro jím zvolené období (měsíční, čtvrtletní, půlroční či roční). U svolení k inkasu SIPO či ve prospěch Telefonica O2 je standardním obdobím měsíc, a klient jej nemůže změnit.

Dočasné i trvalé zablokování ztracené, odcizené či zneužitě platební karty je zcela zdarma. U debetní karty vydané po 1.11.2009 bude účtován poplatek za její vedení měsíčně. Klient tak zaplatí pouze za období, ve kterém platební kartu použil.

Za neautorizované transakce provedené zneužitým, ztraceným či odcizeným platebním prostředkem (např. platební kartou) nese klient ztrátu maximálně do 150 EUR za všechny transakce. **ČSOB, a.s. ■**



novinky v zákoně o platebním styku



V PRAZE MÁ SÍDLO...

# SAZKA, a.s.

O společnosti SAZKA, a.s. s JUDr. Alešem Hušákem, jejím předsedou představenstva a generálním ředitelem.



**Sídlo společnosti SAZKA, a.s. je od samého počátku založení spojeno s hlavním městem Prahou. Směřují vaše podnikatelské plány víc k provázání SAZKY a hlavního města?**

Společnost SAZKA působí celostátně, střediska máme ve všech regionech a některý z šesti a půl tisíce terminálů, které provozujeme, snad v každé větší obci naší republiky. Na druhé straně je pravda, že sídlo společnosti se vždycky nacházelo v hlavním městě, od devadesátých let v její deváté části. Vazby společnosti na hlavní město se ještě prohloubily potom, co v roce 2004 zahájila provoz víceúčelová aréna. Metropole v ní získala jeden z nejmodernějších stánků pro sportovní, kulturní a další události na světě, srovnatelný s těmi, které najdeme třeba v Londýně, Paříži nebo Berlíně. Spolupráci s hlavním městem se určitě nebráníme.

**Co považujete ze svého pohledu za největší slabinu našeho hlavního města, v čem jste naopak hrdý patriot?**

Nejsem sám, kdo vidí největší problémy metropole v její dopravní infrastruktuře. V této oblasti nás určitě čeká nejvíc práce. Jako hrdý patriot si naopak připadám kdykoli navštívím Pražský hrad. Neznám jinou metropoli, která by se něčím podobným mohla pochlubit.

**Jaký je váš názor na nový loterijní zákon?**

Návrhů existuje několik, přičemž v kvalitě se diametrálně rozcházejí. Z našeho pohledu se nové legislativě, která by zohlednila technologický rozvoj, zpřísnila nároky na provozovatele a jejich odvody na veřejně prospěšné účely, nebráníme. Je však důležité, aby vycházela z věcné diskuse, hodnověrných čísel a ověřených zahraničních zkušeností, a nikoli – jak jsme tomu v některých případech svědky – z laciných sloganů a utilitárních zájmů, skrývaných pod farizejskými hesly.

ných zahraničních zkušeností, a nikoli – jak jsme tomu v některých případech svědky – z laciných sloganů a utilitárních zájmů, skrývaných pod farizejskými hesly.

**Vy sami jste v rámci přípravy loterijního zákona navrhli zavedení tzv. hráčských karet. O co se konkrétně jedná?**

Jde o povinnou identifikaci sázejících, která by účast ve hře znemožnila například gamblerům, osobám, kterým tak uloží soud nebo které se tak samy rozhodnou, příjemcům sociálních dávek, neplatičům nájemného, dlužníkům rodičovských příspěvků, apod. Rozsah omezení by stanovil zákon. V žádném případě neusilujeme – jak jsem se někde dočetl – o přístup k citlivým osobním údajům. Takové informace by zůstaly plně pod kontrolou státu. K sázkovému společenstvem by se dostaly pouze údaje, které již nyní povinně předkládají například návštěvníci kasin nebo sázející v internetových kurzových sázkách. Identifikace sázejících by na druhé straně omezila rizika gamblersství, zabránila by zneužívání sociálních dávek a znemožnila hru mladistvých.

**Vánoce jsou obdobím splněných přání. Kdybyste měl vyřknout jedno podnikatelské, jedno osobní a jedno přání pro Českou republiku, jaká by byla?**

Jako manažer bych si přál, aby naše společnost zdvojnásobila tržby. Osobně bych chtěl získat mnohem víc času pro rodinu a děti. A České republice bych přál – a nejenom v příštím roce – rozumné, moudré a uvážlivě konající politiky.

-red- ■



SAZKA, a.s.

# Kvalita se obejde bez hloupých proklamací

Rodinná firma **HANÁK NÁBYTEK, A.S.** si nepotrpí na bombastické reklamy a prohlášení typu „my jsme ti nejlepší“. Přesto by za ně jejich zákazníci dali ruku do ohně. Zcela originální design a maximální soustředění na kvalitu práce a použitého materiálu je důsledkem poctivého přístupu rodiny Hanákových k řemeslu, stejně jako jejich víry ve schopnosti svých zaměstnanců. Moudrost a vyrovnanost je také hlavním dojmem z rozhovoru se **STANISLAVEM HANÁKEM**, výrobním ředitelem společnosti.



Stanislav Hanák, výrobní ředitel společnosti Hanák nábytek, a. s.

**Ke 30. říjnu jste museli ukončit nábor zakázek z důvodu naplnění výrobních kapacit vašeho závodu. To je v současné době více než příznivý podnikatelský úspěch...**

Je, ale i není. Naše firma má díky dobrým referencím léta stabilní nábor zakázek. Velké množství nových zákazníků se navíc letos přesvědčilo, že nábytek prodávaný pod značkou HANÁK a ACTIVE quality by Hanák je nejen velmi kvalitní, ale že nestojí mnoho peněz. Podařilo se nám letos u spousty klientů vyvrátit mýtus, že Hanák je sice špička, ale... stojí.

Triky, které se v byznysi používají, sice stále zabírají - zametání skladů, slevy vánoční, povánoční, jarní, velikonoční, letní a slevy k výročí založení nebo narození majitele. Ale u nás vždy bude platit že 1+1 jsou dvě a ne tři. To je nejvyšší míra garance pro všechny naše klienty – pevná cena. Není možné prodávat nábytek jednou za 100 a za týden za 50. Neprodáváme potraviny nebo oblečení. Zboží buď hodnotu má nebo nemá, je záměrně předražené a se zákazníkem se pak hraje hra.

U nás tomu tak není. Celý náš zisk věnujeme zákazníkovi. Letos jsme nezvládli odhadnout míru zájmu o naše zboží, a to zejména ze zahraničí. Naš odhad nábora zakázek byl o cca 20 % nižší. Výrobní závod za celých 20 let působení vydal jen dvakrát „bonus za trpělivost“. Vždy při vyprodání kapacity. Dostali jsme se do podobné situace jako před lety, když se u nás upravovalo DPH. Tento bonus - náš zisk - je dán zákazníkům, kteří chtějí náš nábytek, ale musí na něj déle čekat. ▶



Kompletní interiér CONTURA  
z kolekce 2009/2010



OD ZAČÁTKU KLADEME DŮRAZ NA VYSOKOU PROFESNÍ ZDATNOST VŠECH NAŠICH SPOLUPRACOVNÍKŮ NA VŠECH ÚSECÍCH VÝROBNÍHO I TVŮRČÍHO (MÁME VLASTNÍ DESIGNOVÉ ODDĚLENÍ) PROCESU. JEN TAK LZE VYRÁBĚT OPRAVDU ORIGINÁLNÍ A VYSOCE KVALITNÍ NÁBYTEK.

**Jméno Hanák je s výrobou nábytku spojeno už od první republiky. Nicméně do této tradice zasáhlo znárodnění u nás a na rodinnou tradici bylo možné navázat až v 90. letech. Paradoxně: nemyslíte, že firmě prospěla nutnost začít úplně od začátku?**

Asi ano, ale výhodou bylo a je, že můj táta pracoval v nábytkářství i v době socialismu. Naše úspěchy jsou mimo jiné založeny na jeho celoživotní lásce: práci s dřevem.

**Vsadili jste na soběstačnost a předem zahrhli závislost na jiných dodavatelích. Díky tomu se vám podařilo ani ne za dvacet let vybudovat doslova nábytkářské impérium...**

Vůbec nelze mluvit o impériu. Děláme jen poctivé řemeslo. Je pravda, že v našem závodě uvidíte snad všechny staré nábytkářské výrobní postupy, ale i nejmodernější robotizované linky. Významné osobnosti z naší branže tak mlu-

ví o nejmodernější manufaktuře v Evropě. Náš poznávací znak, který nás prudce odlišuje od konkurence, je ten, že dokážeme vyrábět originální nábytek vlastními silami. Nejsme a nikdy nebudeme jen „značková“ montovna (tak jak je to v dnešní době běžné) a jsme na to hrdí.

**Uvědomují si Češi, že se vyplácí investovat do kvality a jsou ochotní podpořit českou značku a českého podnikatele?**

Jestli český zákazník kupuje zboží s touhou podpořit českou značku? Jsem přesvědčen, že ne. Když si Čech chce koupit české zboží, musí být ne na 100 % ale na 200 % přesvědčený o jeho kvalitě. U zahraničního zboží (zejména ze západní Evropy a vyspělých zemí světa) mu mnohdy stačí jako argument či garance kvality vyšší cena, reklamní kampaň s hezkou tvář nebo výška „slevy“ z nesmyslně nastavené původní ceny zboží.

My většinu zákazníků získáváme na základě dobrých referencí, kdy jeden druhému předá-



Výrobní závod v Popůvkách u Kojetína





vá své zkušenosti s našim nábytkem. Naši zákazníci už zkrátka vědí a nenechají se opít rohlíkem.

**Zakládáte si nejen na perfektně odvedené práci, ale také na kvalitě svých zaměstnanců. Asi bylo nutné od těch 90. let postupně pracovní sílu „převychovávat“ a nejspíš to nebyl úplně jednoduchý proces. Co všechno obnášelo?**

Převychovávat? Na styl práce v montovnách? To ne, v žádném případě! Umožnili jsme jim rozvíjet své schopnosti. Nechceme mít v závodě jen cvičené vykonavatele jedné operace, kteří ani nevědí co dělají, ale hlavně když to dělají rychle a levně. U nás věříme tomu, že náš nábytek má „duši“ a každý pracovník, který se na jeho výrobě podílí, mu tak předá i část své životní energie.

Od začátku klademe důraz na vysokou profesní zdatnost všech našich spolupracovníků na všech úsecích výrobního i tvůrčího (máme vlastní designové oddělení) procesu. Jen tak lze vyrábět opravdu originální a vysoce kvalitní nábytek. A co obnášelo? Myslím, že podobné věci jako ve škole. Trpělivost a ochotu předávat vědomosti ze strany zkušených lidí a touhu zdokonalovat se, být nejlepší ze strany nových spolupracovníků.

**Kolik máte nyní zaměstnanců?**

178 vysoce kvalifikovaných profesionálů.

**V kolika zemích a na kolika kontinentech máte své prodejce?**

Momentálně vyvážíme do 15 zemí světa. Už v příštím roce se toto číslo rozšíří minimálně o tři další země. Mezi naše významné klienty dnes patří například zákazníci z Ruska, USA, Maďarska, Švédska nebo Švýcarska.

**Čistá, jednoduchá až minimalistická linie, postavená na spojení funkčnosti a dokonalé elegance - takový je váš charakteristický rukopis. Nicméně každá z vašich kolekcí překvapí něčím novým.**

**Co to bude v roce 2010?**

Co bude vím docela přesně. U konkurence to, co bude vystaveno na veletrhu v Miláně a v Kolíně. Bude to tam ve všech expozicích plus minus stejně, což je výsledek globálních spoluprací. Pak to bude pod i nad čarou vyhlášeno i u nás za HIT letošního roku. Tento „trendy nábytek 2010“ poté začnou dodávat všichni.

A u naší značky? Kolekci na rok 2010 jsme už dávno představili a něco se dokonce již i vyrábí a dodává zákazníkům. Teď pracujeme a testujeme prototypy výrobků pro rok 2011/12.

**Na design vůbec kladete veliký důraz...**

Ano, ale na funkční design. Chceme vždy dělat nábytek, který má primární funkci: sloužit svému majiteli. To, že je navíc zajímavý a originální, že potěší a pohladí na duši, že se v něm hezky bydlí, je pro nás ale také zásadní. Naše vývojové a designové oddělení neustále pracuje na několik let dopředu. To, co máme např. už letos v „šuplíku“, možná vytáhneme až v roce 2013/15.

Příkladem je naše kolekce nábytku Galaxie. Vznikla již v roce 1997, uvedena na trh byla v roce 1999 a až loni jsme viděli její výrazný úspěch. Předběhla až moc dobru. Jedná se o propracovaný systém kuchyňského nábytku bez ostrých linií.

**Když se ohlédnete za svou práci, máte plné právo být na ni hrdí. Co však považujete za svůj dosud největší úspěch?**

Označit teď svůj největší úspěch fakt neumím. Radili mi, že mám vždycky říct, že největší úspěch je, když jsou spokojeni zákazníci, ale oni budou spokojeni i bez takových hloupých proklamací.

Takže po pravdě asi to, že mám mimo práci spokojený osobní život, výborně vycházím s rodiči (oba pracují ve firmě), prima manželku (pracuje také ve firmě) a hodné děti.

Andrea Bezděková ■



# Maximální výkon 16 hodin denně

*„Při práci v médiích jsme zjistili, že české technologické firmy prodávají své video produkty a služby za extrémně vysoké ceny. Mnoho realizovatelných aktivit ve společnostech (s multimédií máme mnohaletou praxi) tak nemohlo být uskutečněno. Rozhodli jsme se proto využít této situace a založit firmu, která nabídne srovnatelné produkty za přijatelné ceny.“*

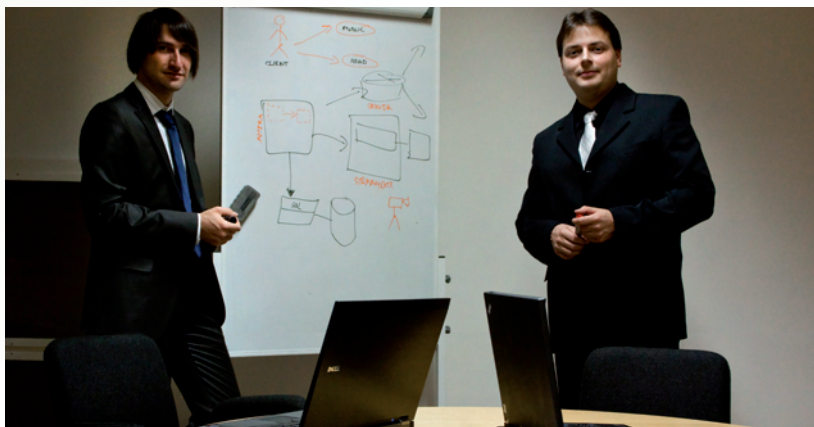
Tolik citace z webových stránek firmy **MEDIAWORK GROUP S.R.O.**, kterou založili dva studenti ČVUT - **RADEK NOVOTNÝ** a **VLADIMÍR COUFAL**. Ačkoli toto rozhodnutí učinili docela nedávno, už patří mezi jejich zákazníky například server iHned, iDnes, Z1 nebo magistrát města Plzně.

### Firma Mediawork je vaše první zkušenost s podnikáním?

Několik let jsme vedli neziskovou organizaci AVC (Audiovizuální centrum studentů ČVUT). Tam jsme získali obrovské zkušenosti s vedením lidí, motivací, projektovým řízením a zároveň i s řešením problémů, při kterých jsme například museli nasadit i právníky. Během této doby nás mnohokrát poptávaly velké komerční firmy. Zjišťovali jsme, že to, co děláme, má i komerční potenciál. Rozhodli jsme se proto založit firmu Mediawork, dokud tady ten prostor ještě je. Velké úsilí vynakládáme hlavně na to, aby naše technologie fungovaly tak, jak sami chceme a hlavně, jak klient očekává – tj. precizně, bezchybně, a ideálně automaticky.

### Měli jste už v době svého založení „za zády“ Technologické a inovační centrum ČVUT?

To bylo opravdu jedno ze zásadních rozhodnutí a velmi nám start usnadnilo. Ze začátku jsme řešili mnoho počátečních problémů. Od názvu, internetových domén, finančních půjček po první zakázky, obchodní modely, marketing. Od TIC ČVUT jsme dostali pěknou vybavenou kancelář s počátečním nájmem 0 korun (ta se v průběhu zvedá na komerční



„TIC ČVUT nám urychlil start podnikání o několik měsíců“, říká Radek Novotný (vlevo) a jeho společník Vladimír Coufal.

úroveň). Dovolilo nám to řešit jiné důležité věci hned od počátku. Velmi přínosné jsou i kurzy, které nám pomáhají proniknout do podnikání. Kdo vám kdy zdarma řekne, jak marketingově připravit produkt nebo jak právně naložit s nějakým problémem? Dokonce jsme byli vybráni a reprezentovali Česko na mezinárodním setkání takových podobných inkubátorů v lotyšské Rize. TIC ČVUT nám urychlil start podnikání o několik měsíců a hlavně nám z počátku dal jakousi jistotu toho, že by se náš podnikatelský záměr mohl podařit.

### Jak jde skloubit studium a podnikání „na plný úvazek“?

Na plný úvazek pracujeme zatím jen my dva společníci. Ostatní kolegy si z finančních důvodů najímáme na určité úkoly, které už sami nezvládáme nebo jsou z jiného oboru. Ale nebudeme zastírat, že se těšíme na práci ve více lidech. Plánů máme tolik, že je ani nestíháme realizovat a jen čekáme, kdy je na svět přivede západ nebo Čína.

Pracovat při studiu nebo spíš studovat při práci vyžaduje jiný životní režim a určitě se to takto nedá dělat dlouhodobě. Opravdu se těšíme, až školu budeme mít za sebou. Snažíme se o maximální výkony mnohdy 16 hodin denně a i náš osobní život tím trochu strádá. S tím jsme ale počítali a de facto je to jedna z motivací – udělat si život časem lepší.

### Co všechno v tuto chvíli klientům můžete nabídnout?

Naším hlavním produktem je systém **PUBLICSTREAM**. Je to hotové řešení pro automatickou produkci živých videopřenosů přes internet s archívem. Videá přes internet jsou naše specialita. Systém prodáváme do měst pro přenos z městských zastupitelstev. Ty fungují stejně jako Poslanecká sněmovna ČR. Mnohá města s 20 zastupiteli teď vlastně mají lepší systém než parlament s 200 poslanci.

Naši silnou stránkou jsou nové technologie, které velmi rychle ovládneme a brzy zhodnotíme jejich možný přínos pro klienta. Ve firmě se už díváme na živou televizi přes telefony, streamujeme živá videa v kvalitě HD. To je brzká budoucnost a my nabízíme vývoj a realizaci těchto technologií.

### Vaše firma točí videa pro soutěže Firma roku a Živnostník roku. Neinspirovalo vás to se do soutěže o Firmu roku přihlásit?

Určitě se příští rok chceme zúčastnit. K práci přistupujeme tak trochu jinak a to jsme během natáčení finalistů Vodafone Firma roku a Živnostník roku viděli u všech soutěžících. Mluvili jsme s lidmi, kteří nám popisovali složité počátky a téměř bankroty a nyní mají fabriky za stamiliony korun a exportují do celého světa. To nám dodalo mnoho energie a motivace.

**Andrea Bezděková** ■



Ukázka živého videopřenosu na telefon.



# Firemní cesta? S odborníky bez reklamací

Odjet společně s kolegy za hranice všedních dnů je v mnohých firmách zcela běžnou součástí firemní kultury. Nejenže se lidé vzájemně mnohem lépe poznají, ale také se jedná o velice atraktivní firemní benefit. Jednou z cestovních kanceláří, nabízející u nás tento typ zájezdů, je firma Unitravel Group, s.r.o., která si za dobu své existence získala značné renomé. Její generální ředitelka, **MARTINA VACHELOVÁ**, je na příznivé ohlasy ze strany klientů po právu hrdá.

**Když se na vás firma obrátí, že by chtěla uspořádat pro své zaměstnance společný zájezd, co následuje?**

Na první schůzku přineseme koncepty toho, co už máme zpracované, aby si klient udělal přehled o našich službách. Může si vybrat hory, exotiku, golf, plachetnice i firemní akci v Čechách. Buď zákazníka částečně osloví naše návr-



hy, nebo sám přesně ví, kam by chtěl jet, kam chce vzít své zaměstnance či zákazníky. Například když připravujeme firemní zájezd pro zákazníka, který má obchodní aktivity ve Spojených státech, odkud nakupuje traktory a kombajny, je jeho cesta vždy spojena s návštěvou daného podniku.

Základ si určí sama firma a my už to „jen“ doplníme o ubytování a další aktivity navíc, aby pobyt byl co nejpěšnější a pro účastníky se stal nejlépe „zážitkem na celý život“.

**Pokud si vymyslí klient odjezd za 14 dní, zvládnete i to?**

Když klient řekne, že za čtrnáct dní chce odjet, dá se to, protože se většinou jedná o malé skupinky a za golfem. Tam totiž máme vydaný katalog. Z něj si vybere destinaci a hotel a my to do týdne zpracujeme i s programem, který klientovi zašleme. V tom druhém týdnu pak společně s klientem doladujeme detaily, například další možnosti, co lze v dané destinaci podniknout, to znamená to, co dělá zájezd

krásný a zajímavý. Každý náš zaměstnanec se zaměřuje na nějakou oblast. Jednu poptávku firmy dělá v naší kanceláři vždy jeden zaměstnanec, který pak dále komunikuje s partnerskou kanceláří přímo v tom státě. Stalo se nám také, že jsme připravili zájezd během desetihodinového letu zákazníka – při mezipřistání jsme během 30 minut doladili společně detaily a druhý den odpoledne již klient odlétal na cestu, kterou jsme připravili. Líbí se mi, že nám naši zákazníci věří a že jsme schopni reagovat tak rychle, ale to je spíše kuriozita.

**Je náročné připravit firemní akci tak, aby do puntíku vyšla?**

Je to hodně velká práce, ale baví nás. Do dnešní doby jsme neměli ani jednu reklamaci, což nás těší. Nejtěžší je vždy začátek, kdy se musí všechno připravit. Vybudovali jsme si síť velice kvalitních, nebojím se říct těch nejlepších, partnerů, se kterými pravidelně spolupracujeme. Druhé nejtěžší je přímo na místě vše pečlivě hlídat a předem kontrolovat, aby nenastal žádný neplánovaný zádrhel. Partneři s námi komunikují velice intenzivně, takže vše funguje. Ale dá to velkou práci.

**Které destinace doporučujete vy osobně svým klientům pro zimní období?**

Nejraději hory – to je aktivita, kdy lidé sportují, jsou aktivní, na horách je vždy příjemná atmosféra. To opravdu firmám doporučuji. A pak já osobně mám ráda třeba Jižní Afriku v kombinaci se Zimbabwou. Nyní je tam teplo a takové Kapské město, které vidíte celé jako na dlani ze Stolové hory, je jedno z nejhezčích měst na světě. Pak přeletíte do Zimbabwe, kde spatříte Viktoriini vodopády, slony, hrochy v řece Zambezi a vyjedete si na odpolední a potom na časnou ranní safari a v noci si za doprovodu afrických bubnů zatančíte na Bome... Tak to je můj nejoblíbenější zájezd.

**Nemám ale pocit, že by v našich končinách bylo úplně běžné nechat firemní cestu plně v rukách specializované cestovní kanceláře...**

To skutečně ne. Buď si zájezdy firmy připravují sami v domnění, že jejich zaměstnanci jsou stejně dobří jako cestovní kancelář, nebo kontaktují velké cestovní kanceláře, které dělají dovolenkové pobyty, ale nejsou specializované na firemní zájezdy, jen z důvodu, že charterová dovolená je levnější než specializovaná dovolená na míru. Pak se může stát, že nejsou zcela spokojeni, protože cestovní kancelář je zaměřena na jinou cílovou skupinu. Já bych byla ráda, kdyby se firmy obracely přímo na specialisty v oboru, zaručí to jejich spokojenost, zvýší to jejich prestiž a přijdou na to, že cestovní kanceláře specializované na M.I.C.E. mají nejen v zahraničí, ale také v naší zemi své místo. To, že je zájezd kvalitně připravený, podpoří aktivitu firmy do budoucna, případně jí přinese nové obchodní partnery. V zahraničí je firemní zájezd zcela běžnou motivací. Jestliže pobočky splní stanovený plán, těší se, kam zase vyjedou se svojí mateřskou firmou, jako to běžně dělá nadnárodní koncern TOTAL... Takový zájezd, který má kolem 200 účastníků, se potom připravuje téměř půl roku.



Společnost Unitravel Group, s.r.o. vznikla v roce 2007. Specializuje se na firemní a golfové zájezdy, sportovní a wellness pobyty v ČR a zahraničí a incomingové pobyty pro firmu a zahraniční partnery. Její služby mohou využít firemní zákazníci či vyznavači golfu.

Andrea Bezděková ■

Martina Vachelová



## AMFORA slaví 35. narozeniny

Fotbaloví fandové v Praze se většinou dělí na slávisty a spartány a oba pražské velkokluby si na nepřázeň fanoušků nemohou stěžovat. Pozadu ale nezůstává ani pražský klub AMFORA (Amatérské Fotbalové Rarity), který plní hlediště všude tam, kam přijede. A to už celých 35 let!



FOTA – ZDROJ: AMFORA

Září 2009 – Amfora před utkáním s TJ Douleby

**F**otbalový klub osobností Amfora sehrál za 35 let své činnosti přesně 600 zápasů, které vidělo skoro 900.000 diváků ve 27 zemích světa. Klub Amfora nenabízí špičkové fotbalové výkony, ale zato nabízí zábavu a dobrou náladu. Na adresu týmu osobností dorazí každoročně okolo 100 nabídek na zápasy, přijata však bývá jen desetina z tohoto množství. Od roku 1985 vyjíždí Amfora pravidelně do světa a v jednotlivých zemích vždy sehraje fotbalový zápas a uskuteční i kulturní program. Klub českých celebrit bývá často přijat primátory, ministry, premiéry, předsedy parlamentů a dalšími činiteli. Nejvýznamnějšího přijetí se klubu Amfora dostalo v roce 2004 na Pražském hradě, kde delegaci klubu Amfora přijal prezident ČR prof. Václav Klaus. O tři roky později byla vý-

S králem Norodomem Sihamonim – Kambodža 2007



prava klubu Amfora přijata v Královském paláci v Phnom Penhu, a to kambodžským králem Norodomem Sihamonim.

Členy klubu Amfora jsou herci, zpěváci, moderátoři, novináři a bývalé i současné hvězdy sportovního nebe. Kromě českých osobností startuje v dresu Amfory i několik Slováků, např. Miro Žbirka, Pavol Habera, Vašo Patejdl a nově i Peter Nagy. Současný kádr čítá celkem 84 členů a to nejen hráčů, ale i čestných výkopárek a výkopářů (Monika Absolónová, Iveta Bartošová, Mahulena Bočanová, Jiřina Bohdalová, Karel Gott, Zora Jandová, Karel Štědrý, Helena Vondráčková a Jitka Zelen-

ková). Amfora každoročně vyhláší svého Fotbalistu roku, tím prvním se stal v roce 1975 František Ringo Čech a tím zatím posledním letos Sagvan Tofi.

Klub Amfora pomáhá svými starty doma i v zahraničí tělovýchově a charitativním projektům. Za dobu své existence tak předal na nejrůznější konta několik desítek miliónů korun.

Také v rámci slavnostního galaprogramu AMFORA SLAVÍ 35 LET, který se uskutečnil v pondělí 23. listopadu v Divadle Hybernaria Praha a kde vystoupilo více než 60 účinkujících, byly předány dva charitativní šeky, každý symbolicky na částku 35.000 Kč. Jeden Hamzově odborné léčebně Luže Košumberk, dru-

hý přebrala česká velvyslankyně v Keni dr. Gita Fuchsová a Amfora tak podpořila české humanitární aktivity v této východoafrické zemi. Keňu totiž Amfora navštívila s velkým úspěchem během letošního léta. Dovezla tam výtěžek sbírky Pražský den pro Afriku, podpořila masajskou vesnici MASAI EAST VILLAGE, navíc vybavila sportovním oblečením a potřebami děti z nairobských slumů sdružených v organizaci MYSYA a vězeňský fotbalový celek Shimo La Tewa Mombasa. Takže předáním šeku v Praze vlastně navázala na svoje letní africké aktivity...

**Petr Salava, zakladatel Klubu Amfora ■**



Helena Vondráčková a Petr Salava v masajské vesnici – Keňa 2009

# Migréna a jiné bolesti hlavy

**Bolesti hlavy patří mezi jedny z nejčastějších zdravotních problémů. Není snad člověk, který by nezažil některou z forem bolestí hlavy. Bolest hlavy prožije 99% žen a 93% mužů. Většina bolestí hlavy nemá závažnou příčinu, trvá pouze krátce a nevyžaduje ani léčbu.**

**J**e však zapotřebí zdůraznit, že existuje i řada závažných chorob, které jsou provázány bolestmi hlavy (např. cévní příhody mozku, nádory, zánětlivé postižení CNS) a určit, o který typ bolesti hlavy jde, může jediné lékař.

## „Banální“ bolesti hlavy

Jsou nejčastější, vyskytují se v průběhu infekčních onemocnění, např. viróz, doprovázejí nachlazení, jiné celkové onemocnění organismu, ale vyskytují se i u zdravých lidí při nadměrné únavě, nevspání, po nadměrné konzumaci alkoholu či nikotinu. V těchto případech většinou bolesti hlavy odezní spontánně, eventuálně pomůže běžné analgetikum na bázi paracetamolu či kyseliny acetylosalicylové, apod. V této souvislosti je nutné zdůraznit, že se můžeme setkat s bolestí hlavy po určitých lécích. Časté a zejména dlouhodobé brání analgetik může po jejich vysazení vyvolat bolesti hlavy. Jako další z možných příčin bolesti hlavy v této skupině je nutné uvést postižení krční páteře a následné cerviko-kraniální syndromy. U tohoto typu bolestí hlavy pomůže cíleně zaměřená rehabilitace. V současnosti je řada lidí vystavena výrazně většímu stresu, který má pro organismus řadu negativních důsledků. Zvyšuje se svalové napětí, častější je úzkostná a depresivní nálada. U těchto jedinců se mohou vyskytnout psychogenní bolesti hlavy, které bývají časté a nezabírají na běžnou analgetickou léčbu.

## Migrenozní bolesti hlavy

Tyto bolesti hlavy mají charakteristický klinický obraz, častěji postihují ženy (asi v 60-75 %) a někdy představují dosti svízelný léčebný problém. Migrenozní bolest hlavy je záchvatovitá, bývá jednostranná, ale strany střídající.

Jak vypadá klasický migrenozní záchvat? Začíná tzv. aurou, která předchází rozvoji bolesti hlavy zhruba o 10-20 minut. Nemocný si stěžuje, že vidí světlé blesky, záblesky nebo naopak udává, že hůře vidí určitou část zorného pole. Následuje rozvoj bolesti, která postihuje jednu polovinu hlavy, narůstá během 1-6

hodin a trvá asi 6-24 hodin. Na vrcholu bolesti dojde k jejich rozšíření na celou hlavu, nemocný má nevolnost, zvrací, je světloplachý a nesnáší hlasité zvuky. Během jednoho dne migréna většinou odezní. Migréna ale může mít odlišný průběh u různých pacientů. Někdo nemá zrakové příznaky (auru), u jiného se objeví další doprovodné neurologické příznaky.

## Co dělat s bolestí hlavy

Každý nemocný, u kterého se objevují bolesti hlavy opakovaně nebo je bolest hlavy intenzivní a narůstající, by měl být vyšetřen lékařem. O pacienty trpící migrénou by se měl starat neurolog. Existuje celá řada léků, které mohou ovlivnit průběh jednotlivého záchvatu, i léky, které se berou dlouhodobě a jejich cílem je snížit počet záchvatů (léčba profylaktická). Volba léčebného postupu závisí na diagnóze a na frekvenci záchvatů. Mezi nejběžnější léky, které jsou volně dostupné patří různé preparáty obsahující paracetamol, kyselinu acetylosalicylovou, event. ibuprofen. Výhodné jsou preparáty, které navíc obsahují léky tlumící nevolnost či zvracení (např. dimenhydrinat). Tyto léky jsou účinné u lehčích až středně těžkých bolestí hlavy. Důležité je tyto preparáty nepodávat (počáteční dávka paracetamolu by měla být 1 gram). Léky je nutné vzít na počátku záchvatu, rozvinutý migrenozní záchvat se



Doc. MUDr. Jaroslav Jeřábek, CSc.

**Doc. MUDr. JAROSLAV JEŘÁBEK, CSc.** – promován v roce 1976 na FVL UK v Praze. Od roku 1981 pracuje na neurologické klinice 2.LF UK a FN Motol a v roce 2002 byl habilitován. V roce 1983 se spolupodílel na založení vestibulární laboratoře neurologické kliniky v Motole. Je zapojen do pregraduální i postgraduální výuky neurologie a neuro-otologie. Na neurologické klinice organizuje se svými spolupracovníky kurzy praktické neuro-otologie. Je vedoucím lékařem Neuro-otologického centra UK v Praze, 1. a 2. LF a FN Motol.

ovlivňuje již těžko. Kromě léků je velice důležitá režimová léčba. Nemocní trpící bolestmi hlavy by měli dodržovat pravidelný spánkový režim, měli by pamatovat na dostatek pohybu, redukcii stresu a zdravou životosprávu. Zvláštní úpravu životosprávy, včetně omezení určitých potravin, pak vyžaduje migréna.

Doc. MUDr. Jaroslav Jeřábek, CSc. ■



# Kam i císař pán chodil pěšky

Sběratelé Renáta a Jan Sedláčkovi vystavují v Muzeu pražského vodárenství svou unikátní soukromou sbírku nočníků a jiných „potřebu zachycujících vymožeností“. Výstava nazvaná „*Od důlku k noční váze - předměty pro intimní chvíle*“ evidentně upoutala a už o prvním víkendu otevřených dveří, který se v muzeu konal v polovině září, ji navštívilo na 1200 návštěvníků.

## Výstava

**M**uzeum, obohacené po dobu výstavy o stovku nočníků, padesátku židlí, truhel a malovaných keramických toalet skrývá také unikáty, jakým je například nočník získaný z Lincolnovy ložnice v Bílém domě či empírový nočník vyrobený pro císaře Napoleona.

Další víkend otevřených dveří (5. a 6. 12.) už nejspíš nestihnete, ale výstavu je možné shlédnout do konce března 2010, a to po objednání na tel. 272 172 345 nebo písemně na e-mailovou adresu: [jiri.dejmek@pvk.cz](mailto:jiri.dejmek@pvk.cz).

Určitě stojí za to prohlédnout si i stálou expozici a nevynechat také jedinečný pohled do filtrační stanice, tzv. **Engelovy „katedrály“**



Empírové posezení císaře Napoleona

ZDROJ: PVK

s **filtry**. Celá expozice zachovává chronologické členění historického vývoje pražského vodárenství od prvních soukromých vodovodů z 12. století, přes vltavské vodárny renesančního období a vodárenské snahy konce 19. století, až po současné zásobování hl. m. Prahy

vodou. Je zde vystaven originál čerpacího stroje klatovské vodárny z roku 1830, vodovodní potrubí z antického období, část hradního vodovodu z doby Rudolfa II. a řada dalších exponátů. Trojrozměrné předměty doplňuje řada kopií unikátního a dosud nevystavovaného archivního materiálu a množství historických fotografií. Velmi cenné jsou sbírky druhů vodovodního potrubí, uzavíracích elementů a další historických přístrojů a nástrojů. Samostatně je prezentována unikátní sbírka vodoměrů.

-red- ■

Muzeum pražského vodárenství se nachází v Praze Podolí (budova vodárny), Podolská 15, Praha 4.

Vstup je zdarma.

INZERCE

## VZDĚLÁVACÍ KURZY A SEMINÁŘE - VYBERTE SI!

### VEŘEJNÉ VZDĚLÁVACÍ AKCE

#### Velká účetní závěrka včetně daňového přiznání – speciálka

TERMÍN: 8. 1. a 11. 1. 2010  
PŘEDNÁŠÍ: Ing. Ivana Pilařová

KÓD: 000030 CENA: 3 353 Kč bez DPH

#### DPH v roce 2010 – komplikovaná ustanovení zákona

TERMÍN: 14. – 15. 1. 2010  
PŘEDNÁŠÍ: Ing. Václav Benda

KÓD: 000070 CENA: 4 109 Kč bez DPH

#### Mezinárodní standardy IAS/IFRS a konsolidované skupiny

TERMÍN: 26. – 28. 1. 2010  
PŘEDNÁŠÍ: RNDr. Ing. Michal R. Černý, Ph.D.

KÓD: 000170 CENA: 7 554 Kč bez DPH

#### DAŇOVÝ PROFESIONÁL® – KOMPLETNĚ

TERMÍN: 1. 2. – 24. 3. 2010

KÓD: 002540 CENA: 29 990 Kč bez DPH a slevy ve výši 6 870 Kč za celý cyklus  
KÓD: 002545 CENA: 34 990 Kč bez DPH s mezinárodním certifikátem IES

#### ÚČETNICTVÍ – rekvalifikační kurz MŠMT ČR

TERMÍN: 16. 2. – 15. 4. 2010

KÓD: 001050 CENA: 21 990 Kč bez DPH

**VOX**  
kurzy, semináře  
rekvalifikace

### MANAŽERSKÉ VZDĚLÁVÁNÍ

#### Prezentační dovednosti

TERMÍN: 11. – 12. 1. 2010  
LEKTOR: Mgr. Dušan Kalásek

KÓD: 987200 CENA: 5 790 Kč bez DPH

#### Progressivní manažer

MŠMT ČR

TERMÍN: 19. – 20. 1., 4. – 5. 2., 22. – 23. 2.,  
18. – 19. 3., 1. – 2. 4., 26. – 27. 4.,  
10. – 11. 5., 31. 5. – 1. 6.,  
14. – 15. 6., 22. – 23. 6. 2010

Hlavním cílem 10dílného programu odborných modulů (soft a hard) je naučit účastníky, jak se uplatnit v nových tržních podmínkách a globalizující se konkurenci na světovém trhu.

KÓD: 995900 CENA: 58 737 Kč bez DPH,  
včetně mezinárodního certifikátu IES



WINE **4** YOU

Vína s příběhem.



**WINE4YOU**, s.r.o.  
U Světličky 718/5  
161 00, Praha 6

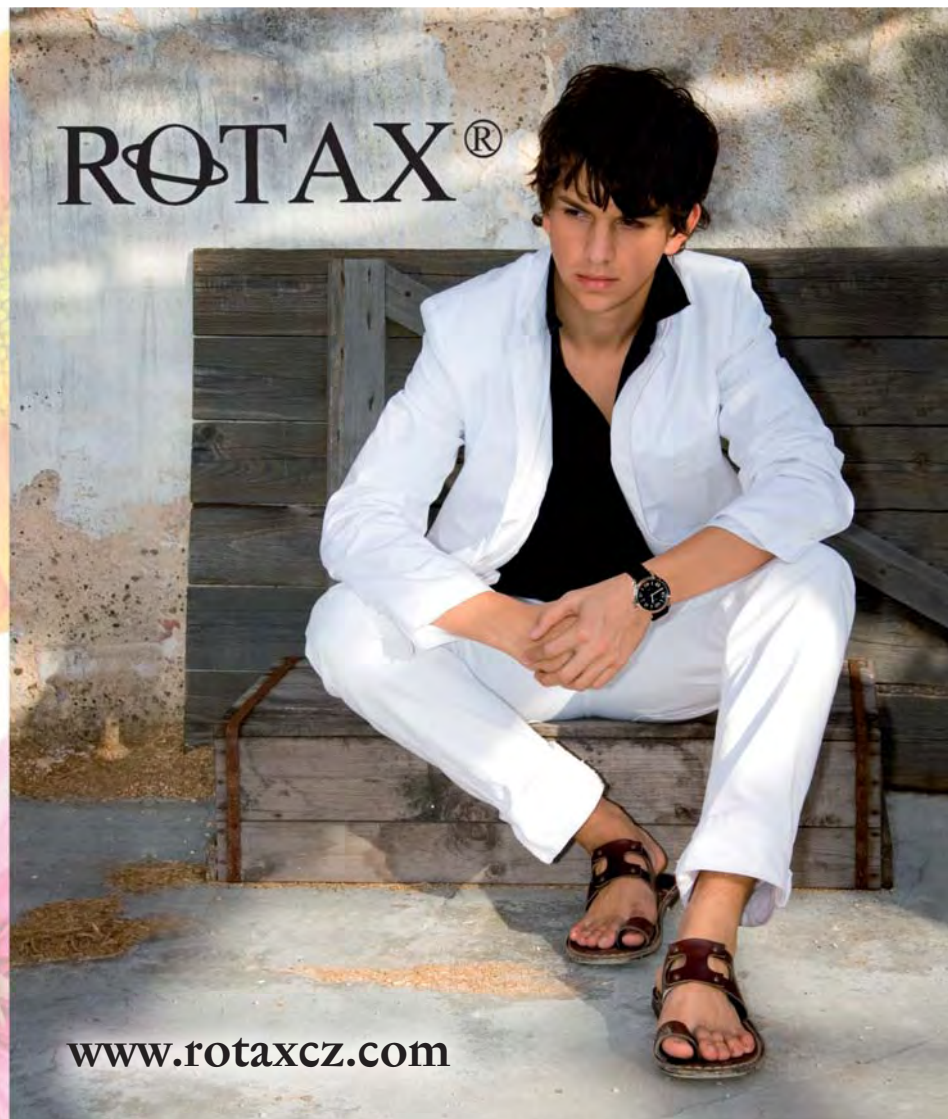
**Mail:** info@wine4you.cz  
**Tel:** +420 739 460 413

[www.wine4you.cz](http://www.wine4you.cz)



BRNO Jánská 10  
PRAHA Revoluční 22  
BRATISLAVA Obchodná 6

ROTAX®



[www.rotaxcz.com](http://www.rotaxcz.com)



# O<sub>2</sub> arena

**LUXUS,  
POHODLÍ,  
SOUKROMÍ  
A SKVĚLÝ VÝHLED**

**– TO JSOU PRIVILEGIA  
UŽIVATELŮ SKYBOXŮ.**

**O<sub>2</sub> arena**

**Českomoravská 2345/17**

**Praha 9**

**190 93**

*Pro podrobnější informace  
kontaktujte obchodní oddělení:*

Tel.: +420 266 121 917

Tel.: +420 266 121 918

Tel.: +420 266 121 945

e-mail: [siedem@best.sazka.cz](mailto:siedem@best.sazka.cz)

e-mail: [pachova@best.sazka.cz](mailto:pachova@best.sazka.cz)

e-mail: [smalcl@best.sazka.cz](mailto:smalcl@best.sazka.cz)

**PŘÍTOMNOST  
NA TOMTO PRIVÁTNÍM PATŘE**

# O<sub>2</sub> areny

**JE VIZITKOU PROSPERUJÍCÍCH FIREM,  
JEJICHŽ MANAGEMENTU POSKYTUJE  
SKYBOX MNOHOKRÁT VYZKOUŠENOU  
KONKURENČNÍ VÝHODU.**